Industry Canada
Research Publications Program

Discussion Paper

Industry Canada Research Publications Program

The Industry Canada Research Publications Program provides a forum for the analysis of key micro-economic challenges in the Canadian economy and contributes to an informed public debate on these issues. Under the direction of the Micro-Economic Policy Analysis Branch, the Program's research paper series features peer-reviewed analytical working papers or policy-related discussion papers written by specialists on micro-economic issues of broad importance.

The views expressed in these papers do not necessarily reflect the views of Industry Canada or of the federal government.

102-02060/

NORTH AMERICAN ECONOMIC INTEGRATION: ISSUES AND RESEARCH AGENDA

Discussion Paper Number 10
April 2001

By Richard G. Harris
Simon Fraser University

Aussi disponible en français

Canadian Cataloguing in Publication Data

Harris, Richard G.

North American economic integration: issues and research agenda

(Discussion paper; number 10)
Text in English and French on inverted pages
Title on added t.p.: L'intégration économique de l'Amérique du Nord : problématique et recherche future
Includes bibliographical references
ISBN 0-660-61605-X
Cat. No. C21-25/20-2001

1. Free trade – North America
2. North America – Foreign economic relations – Mexico
3. North America – Economic conditions
4. Canada – Economic policy
5. Monetary unions – North America
6. Globalization
I. Canada. Industry Canada
II. Title
III. Series: Discussion paper (Canada. Industry Canada); no. 10
IV. Title: L'intégration économique de l'Amérique du Nord : problématique et recherche future

HF3211.H37 2001 382.971 C2001-980095-9E

Published in April 2001

The list of titles available in the Research Publications Program and details on how to obtain copies can be found at the end of this document. Abstracts of research volumes and the full text of papers published in Industry Canada's various series, and of our quarterly newsletter, *MICRO*, are available on *STRATEGIS*, the Department's online business information site, at http://strategis.gc.ca.

Comments should be addressed to:

Someshwar Rao
Director
Strategic Investment Analysis
Micro-Economic Policy Analysis
Industry Canada
5th Floor, West Tower
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel.: (613) 941-8187
Fax: (613) 991-1261
E-mail: rao.someshwar@ic.gc.ca

This paper is a revision of a text originally prepared as background material for an Industry Canada Workshop on North American Integration held on September 7, 2000 in Ottawa. Comments made by participants at that workshop were helpful in the revision. The views expressed in this paper are solely those of the author and are intended to promote discussion. They, in no way, reflect the views of Industry Canada. The author can be reached by email at rharris@sfu.ca.

TABLE OF CONTENTS

1. INTRODUCTION 1

2. THE CONTEXT OF DEEPER NORTH AMERICAN INTEGRATION 3
   - 2.1 What Form Is Economic Integration Taking? 3
   - 2.2 Who Is Involved in these Interactions? 3
   - 2.3 Why Is North-South Integration Occurring? 4
   - 2.4 What Are the Major Concerns Driving Canada's Interest Towards North American Integration? 4
     - The Standard-of-living Issue 5
     - The Lack of Progress in the WTO and the Multilateral Trading System 5
     - Strong and Sustained U.S. Economic Growth in the 1990s 5
     - The New Economy Paradigm and Natural Resource Price Declines 5
     - A Weak Foreign Direct Investment Record 6
   - 2.5 What Are the Major Policy Issues? 6

3. TRADE AND INTEGRATION: FREE TRADE AGREEMENTS, CUSTOMS UNIONS, AND REGIONAL AGGLOMERATION 7
   - 3.1 Trade and Investment Patterns in North America 7
   - 3.2 The Regional Agglomeration Question 8
   - 3.3 The Case for a North American Customs Union 10
     - Rules of Origin 10
     - Regionalism vs. Multilateralism 11
     - Steps Towards a Customs Union 11

4. TOWARDS A COMMON MARKET 13
   - 4.1 Preliminary 13
   - 4.2 Border Issues 14
   - 4.3 Labour Mobility 15
     - Why is Labour Mobility Likely to Become a Bigger Issue in the Future? 15
     - The Welfare and Growth Consequences of Greater Labour Mobility 16
     - Some Policy Dimensions with Respect to Labour Mobility 17
   - 4.4 Tax Competition and Integration 17
   - 4.5 Exchange Rates and Monetary Union 19
     - The Productivity Consequences of Floating Exchange Rates 20
     - Long-run Impact of Floating Rates on Industrial Structure and Comparative Advantage 20
     - North-South Economic Integration Between Canada and the United States 21
     - Pricing in Product and Factor Markets 21
     - Transaction Costs Efficiencies of Single Currencies 22
   - 4.6 Regulation and Competition Policy 22
     - Regulatory Policy 22
     - Competition Policy 23
     - The Canadian Industrial Structure Question 24

4.7 Administrative Trade Policy 25
Countervailing Duties and Subsidy in High-technology Sectors 25
Anti-dumping 26
4.8 Environment and Natural Resources 26
Water Exports 27
North American Emissions Trading 27
Global Warming 27
Biohazards and Biotechnology 27
4.9 Intellectual Property Rights and the Knowledge-based Economy 28
4.10 Electronic Commerce 29

5. CONCLUSION AND POLICY RECOMMENDATIONS 31

NOTES 35

BIBLIOGRAPHY 37

INDUSTRY CANADA RESEARCH PUBLICATIONS 41

1. INTRODUCTION

The purpose of this paper is to promote discussion on policy issues and identify critical research needed on North American (NA) integration from a Canadian perspective. Its main object is to outline a framework and a set of issues that require further research in light of the probable policy demands on NA governments, and the Canadian government in particular, over the next few years. The subject is hardly new. Indeed, it is one of the most durable themes in Canadian economic and political research. Since the signing of NAFTA, and prior to that the Canada-U.S. FTA, there has been a large amount of research attempting to detail the impact of these agreements on the Canadian, Mexican and U.S. economies. But a combination of factors has heightened concerns about this integration, its future potential, and the manner in which policy should react to, or attempt to direct it. Clearly, in terms of trade statistics and interactions among the governments, firms, and inhabitants of the NA countries increased integration is a fact. At the same time, the process that is known as globalization has raised considerable alarm in some quarters. From the perspective of Canadians, the reality is that Canada has become a) smaller in relative terms in the global economy, and b) more dependent upon North American developments for its economic future. It is thus critical to identify the key research and policy questions about NA economic integration in order to have a better understanding of the current state of economic integration in NA, and what the future risks and opportunities are for Canada as the three NA countries respond to and anticipate these developments. In the interest of sparking a debate, the paper also proposes specific policies that address some of the current concerns and that would merit further research.

A few caveats are in order. First, many of these issues cannot be easily organized within the conventional linear trade policy integration framework of moving from a free-trade area to a customs union to a common market. This well-known textbook integration paradigm was motivated in large part by the EU integration program. It is useful but limited. It fails to deal with a number of complexities that modern technology, commerce and politics have raised. In the NA case, for example, it does not offer an analytical framework that deals with the asymmetry of relationship between the United States, Canada and Mexico due to differences in economic size and geographic links. For these reasons, it is useful to think about NA integration along the multi-dimensional lines laid out in Section 2. Second, the list of research questions is limited by our focus on economic issues. Obviously, potential changes in political institutions may occur but, assuming a medium-term policy time horizon, it is natural to expect that the basic political structure of the three countries is not likely to change drastically. For example, the paper does not contemplate a type of European federalism for North America. Thirdly, the paper is not intended to be exhaustive on either what has been done on each of these issues in the past, or on the set of issues that are pertinent to future integration. Rather, it attempts to provide an overview on the broader themes of integration around which specific policies can be discussed. As most readers will be aware, this is one topic where everything is interconnected. One cannot talk about integration of environmental policies without also talking about trade, taxation, regulation, and so forth. No attempt is made to detail the nature or the extent of all these interdependencies. Lastly, the focus here is largely on Canadian integration relative to the United States, but obviously many of these issues will, of necessity, have to be dealt with in a Canada-Mexico-United States framework.

The paper is organized as follows. The next section sets out the context of NA integration — the who, why, where, with whom and when. Section 3 deals with trade and investment issues, including questions of regional growth, and the prospects for a customs union in the NAFTA area. Section 4 goes over a large number of traditional policy areas, many of which are usually viewed as domestic, but all related to the general theme of moving NAFTA toward a North American common market framework. Research issues are summarized at the end of each section; they are numbered consecutively, flagged by the letter R, and set in italics. The paper concludes with a review of the major policy issues that North American integration poses for Canada.

2. THE CONTEXT OF DEEPER NORTH AMERICAN INTEGRATION

There is a close interaction between the existing level of integration and the policy reaction to that state of affairs. The 1988 Canada-U.S. FTA was in part a response to an already high level of trade integration and to some particular circumstances of the 1980s. It is useful to ask why more integration and why now? Economists too often look at economic integration questions within a strictly normative framework that considers the economic costs and benefits of alternative forms of preferential trading arrangements running from free trade areas to common markets. Before one gets to prescription, it is important to identify what factors are driving the demand for policy.

2.1 What Form Is Economic Integration Taking?

There is a wide variety of measures of regional economic integration. These include trade flow data, foreign direct investment (FDI) flows and stocks, mergers and acquisitions, labour movements across borders, cross-border tourism visits, winter-based temporary residency of Canadians in the United States, cross-border transportation flows, telecommunications traffic of all forms including e-mail, web access, Internet shopping, and B2B e-commerce linkages. Non-economic measures of integration include bilateral indicators of political interactions at the federal, state-province and local level, NGO participation, various measures of networking, student exchanges, university and corporate collaborative research efforts, conferences, and cultural and athletic exchanges via traditional and non-traditional media. Some forms of bilateral interactions are unintentional and unwanted as in the case of cross-border pollution, or illegal migration. Other than traditional trade, investment and migration data, our knowledge about most of these other forms of interactions is weak at best and further research and data collection in these areas are needed.

R.2.1 A potential research issue is the documentation of trends in non-traditional cross-border interactions in North America and comparisons with other regional trading areas.

2.2 Who Is Involved in these Interactions?

Trade data as collected by our statistical agencies are anonymous with respect to the 'who' in an international transaction other than in identifying goods and countries involved. In understanding the process of integration, getting a better understanding of the individuals and organizations that are the locus of the various micro-interactions which form the basis of integration is an important research issue for a number of reasons. These include questions such as who is driving the integration process, and whether it is highly concentrated among a few economic actors or widely diffused throughout the economic population. The 'who' might be divided into classes such as individuals, firms, NGOs and governments. Each of these classes could be further categorized in a number of ways. There is some need for statistical creativity here. An index of individual interaction, for example, might be constructed to try to measure how many times the average Canadian visits the United States, does business with a U.S. company, reads a U.S. newspaper, and so forth. One question is to what degree NA integration is being driven by people interactions or business interactions, etc. While such research is perhaps more properly the domain of demographers and sociologists, these measures would be invaluable to economic researchers who need better measures of integration in product and factor markets, and are concerned with the transfer of knowledge across borders.

R.2.2 Efforts to measure the extent of cross-border interactions should be undertaken to identify who (individuals, firms, organizations) is involved and to construct indexes of cross-border interactions which could be used by researchers for comparative purposes.

2.3 Why Is North-South Integration Occurring?

Here we seek to identify the potential causal factors that have been driving the recent trends in integration across the two main North American borders. The potential drivers would include:

- Technology: telecommunications, the Internet, air travel and airports, the U.S. Interstate highway system, and border highway linkages
- Geopolitical events: end of the Cold War, emergence of the EU, political reform in Mexico
- Demographics: the baby boom and bust
- Economic policy: Canada-U.S. FTA and NAFTA
- Geography: the unique nature of the long Canada-U.S. border, the proximity of most Canadians to the U.S. border, and the harsh Canadian winters.

It would be useful to quantify the relative importance of each of these factors in the observed integration measures. Given the one-off nature of many of these changes, particularly the FTA, this may be difficult to do.[1] Nevertheless, an assessment of the important causal factors that have been driving the integration observed thus far is a critical input to the cost-benefit analysis of alternative policies that might impact on future integration. For example, it would be desirable to augment quantitative research with a case study comparative approach, based on the integration of the smaller European economies into the EU.

R.2.3 What are the causes of increased NA economic integration? Can growth in trade, investment and other interactions across NA borders be quantitatively attributed to a few significant factors. Would a case study approach to the integration of the smaller open economies of Europe into the EU — Ireland and the Netherlands for example — improve our understanding of the integration process in North America?

2.4 What Are the Major Concerns Driving Canada's Interest Toward North American Integration?

Despite the success of the FTA/NAFTA in terms of increased trade flows, there appear to be a number of concerns about national and international economic developments which are driving the current interest by Canadians and Canadian business toward stronger economic linkages with the United States. Understanding these concerns is important in order to assess, from a Canadian perspective, alternative policies directed at NA integration. In no particular order, here is a brief description of some of these concerns.

The Standard-of-living Issue

The 1990s saw a fairly strong gap open up between Canadian and U.S. living standards, due in part to weaker Canadian productivity and employment performance. These trends were mirrored in a historically unprecedented real exchange rate decline that raised concerns about the sources of Canadian economic performance relative to the booming U.S. economy throughout the 1990s. This has been extensively discussed in policy circles, the media, and by the government's main economic agencies including the Department of Finance and Industry Canada. Reviews of these debates are contained in Fortin (1999), Harris (2000a), and Industry Canada (2000a). There are widespread worries among Canadian decision makers that future Canadian economic prosperity is at risk, and that Canada is slipping in the ranking of industrial country leaders. There is little doubt that the living standards issue is one reason why the NA integration issue is front and centre again on the policy agenda.

The Lack of Progress in the WTO and the Multilateral Trading System

Two prominent multilateral policy failures occurred in the late 1990s: first, the collapse of the OECD Multilateral Agreement on Investment, and then the perceived discord at the December 1999 Seattle meeting of the WTO. This has not only bolstered the anti-globalization movement, but has also raised concerns as to the prospect that the multilateral system will make much progress in the near future. The lack of forward movement on the multilateral front leads naturally towards a trade agenda for Canada focused on North America, which can be handled within NAFTA, or on more speculative bilateral trade initiatives with non-North American partners.

Strong and Sustained U.S. Economic Growth in the 1990s

The phenomenal economic growth in the United States during the 1990s, with low inflation and low unemployment, has had a two-fold effect on Canada. First, it has quashed a lot of doubts by anti-market proponents about the performance and merits of U.S. style market capitalism. Historically, there has always been a lot of antipathy by Canadian policy makers toward the U.S. model of economic development, and while this has certainly not disappeared it has been considerably muted by the developments of the 1990s. Second, the fact that the United States has done so well relative to Canada has raised the export dependency of Canada on the United States and increased the potential benefits of catching-up with the United States. Together with the lack of progress in the WTO on multilateral liberalization, the strong U.S. expansion has raised the odds that deeper Canada-U.S. economic integration is the only realistic option for further progress in developing significant export market access for Canadian producers.

The New Economy Paradigm and Natural Resource Price Declines

The pickup in productivity growth in the knowledge-intensive sectors, or *knowledge-based economy* (KBE), which has fuelled U.S. growth occurred at the same time as substantial declines in global commodity prices, a source of traditional Canadian comparative advantage.[2] These joint events have raised serious concerns as to whether Canada might be caught in an unfortunate pattern of economic specialization concentrated in commodity production, and whether special steps are called for to support the growth of the *new economy* in Canada. Aggravating these trends is the 'death of distance' due to the emergence of the 'borderless' Internet, and the evident forces of agglomeration in the technological clusters of certain U.S. states. Together, they all fuel the concern that Canada may be substantially behind the curve in the new knowledge-based economy. This would be a policy issue for Canadian economic development with or without the North American integration agenda. Stronger North American

integration, however, is critical for the development of a Canadian knowledge-based economy. It is only with secure access to the NA market that Canada has a better than even chance of getting a proportionate share of employment and investment in the inherently footloose activities associated with the *new economy*.

A Weak Foreign Direct Investment Record

Foreign direct investment is widely regarded as a critical element for ensuring growth in small open economies. The growth performance of Ireland is often attributed to its success at attracting FDI within the EU. It is felt by many that Canadian growth can only be secured if Canada is competitive in the global market for FDI. But in addition to weak economic growth through much of the 1990s Canada's relative position as a location for globally-sourced foreign direct investment within North America has deteriorated substantially — despite absolute growth in both inward and outward FDI. Specifically, Canada's share of total North American FDI declined from about 26 percent in 1985 to about 16 percent in 1997. For major foreign investors, Canada is to some extent 'off the map'. The reasons are not entirely clear, but a lack of integration into the NA market may be a major contributing factor. There is a clear perception among many observers that Canada needs deeper links with the U.S. economy than NAFTA has provided thus far if this trend in FDI share is to be reversed.

2.5 What Are the Major Policy Issues?

Clearly, no Canadian government is contemplating greater formal political integration between Canada and the United States. Practically, the policy options for greater NA integration are in the range of a) strengthening NAFTA in certain key areas; b) pursuing policy convergence and, in some areas, policy harmonization; c) making potentially radical changes in certain domestic policy areas such as the currency, immigration, and tax policy, and finally d) considering progress toward a common market framework, if not in NAFTA, at least in the Canada-United States context. The last option is the most controversial. Progress towards a formal common market would require creation of a range of bilateral or NAFTA-based political and legal institutions which currently do not exist. The paper will discuss this spectrum of policies both as a response to the NA integration that has already occurred, and as a contribution toward the goal of promoting further North American or Canada-U.S. economic integration.

3. TRADE AND INTEGRATION: FREE TRADE AGREEMENTS, CUSTOMS UNIONS, AND REGIONAL AGGLOMERATION

3.1 Trade and Investment Patterns in North America

The basic evidence on Canada-U.S. trade and FDI over the last decade is well-known. Since the inception of the Canada-U.S. FTA, Canadian export volumes with the United States have increased dramatically with the U.S.-destined share of Canadian trade rising from 70 percent to more than 80 percent. Between 1989 and 1998, total trade volumes with the United States rose by 140 percent — far in excess of GDP growth. As a Canadian trading partner, Japan is a distant second behind the United States, taking only about 4 percent of Canadian exports. Canadian exports as a proportion of GDP have risen from the 27 percent range in 1988 to more than 40 percent in 1999. Canada continues to export heavily in the areas of resources and automobiles, although the share of other sectors such as electrical machinery, and business services has been growing rapidly. Canada is also the United States' largest trading partner — a fact few Americans actually know. Paralleling the growth of international trade over the same period has been a fall of interprovincial trade within Canada — from 27 percent of GDP to less than 19 percent. As emphasized by Courchene and Telmer (1998), Canada is evolving toward a series of linked North-South regional economies within the larger North American area, and away from an East-West orientation of trade between provinces.

On the FDI side, there has been a large growth in two-way FDI between Canada and the United States. In 1998, the United States accounted for about 67.7 percent of total inward FDI in Canada. The largest growth in the stock of U.S. FDI within Canada has been in the service industries (ex-FIRE) and in wood and paper. The more troubling trend for Canada, as noted in the last section, has been a dramatic decline in its share of North American FDI, from 26 percent in 1986 to about 16 percent in 1997. This reflects in part the strong position of the United States as a location for foreign investment by other large industrial country multinational corporations (MNC). Canada accounted for a little more than 9 percent of total FDI in the United States in 1997, although in recent years Canadian investors have been involved in some of the largest acquisitions in the United States. As is well-known, a great deal of this investment has been in the form of M&A activity. Some recent research takes a fairly sanguine view of these trends. For example, in an overview of regional integration agreements and their FDI consequences, Blomstrom and Kokko (1997) note that for both Canada and the United States "regional integration seems to have reduced the relative importance of intra-regional FDI, but stimulated inflows of FDI from the rest of the world. . . . For Canada, the net result appears to be close to zero, where increased inter-regional inflows barely make up for reduced intra-regional investment. In the U.S. case, there seems to be a positive net effect, with increases in FDI inflows from the rest of the world dominating the reduced Canadian shares."[3]

From the perspective of the impact of the FTA and NAFTA, the trade trends appear generally consistent with the basic theory and empirical work on preferential trading arrangements. If anything, we can say that the results have been even more successful than one would normally predict.[4] Historically, with the formal and informal barriers they present to commerce, international borders have substantially reduced international trade relative to internal trade. The well-known study of McCallum (1995) on Canada and U.S. province-state trade using a gravity model claims that trade between Canadian provinces in the mid 1980s was more than 20 times that between provinces and U.S. states. But at the same time, the FTA has been shown to be a powerful trade-creating force, with international trade now substantially exceeding intra-national trade. However, the growth in North American trade post-NAFTA is not unique; global trade has also increased significantly over the same period — at about twice the rate

of world GDP. Scholars have yet to agree on why this has occurred. But technological change in transport and communications, the end of the Cold War, and the shift to outward-oriented development policies in less developed countries (LDC) are all potential explanations.

The structure of NA trade does appear to be changing in a number of dimensions — geographically, by sector, and by degree of intra-industry specialization. A better understanding of the extent of these changes and why they are occurring should be part of a comprehensive research project on NA integration. Without further discussion, the following research issues warrant attention:

R.3.1 To what extent is the increase in Canadian trade with the United States influenced by U.S. exports to other countries? Is Canada exporting indirectly to other countries by providing intermediate imports to U.S. firms?

R.3.2 Is Canada-U.S. trade in resource industries becoming more or less price-sensitive to international price and supply movements, or is trade in natural resources a reflection of deeper integration at the level of the firm and region, and thus less subject to extra-NA shocks?

R.3.3 Are NA changes in trade shares to any extent unusual in light of other non-NA regional trading patterns that have emerged in the last two decades?

R.3.4 Is NA trade likely to become a) more or less inter-industry based, b) more or less vertical or horizontal intra-industry trade, and c) more or less intra-firm based? It is true that for all three trends, there is no emerging consensus on where they might go, or on their implications for future trade relations between the NA partners.

R.3.5 Is NA trade tending to become more regionally-specialized in production as measured by value added or labour cost intensity? Is it true that Mexico is attracting labour-intensive activities, and the U.S. the bulk of the human capital-intensive activities?

R.3.6 What are the key causal factors in the decline of the Canadian share of NA FDI? What economic theories best explain the location of FDI within North America?

3.2 The Regional Agglomeration Question

Historically, economic integration seems to have triggered two sets of divergent trends. In the case of the completion of the U.S. internal market, there was substantial specialization across regions in economic activity. Free movement of factors led to the concentration of certain industries in some regions. Economists from the neoclassical tradition argue that this will lead to a more efficient allocation of resources based on regional comparative advantage. With the completion of NAFTA and the EU single market initiative, a new set of policy concerns has emerged about the consequences of regional agglomeration within each of these areas. In parallel, some new theory and evidence on the impact of mobility on regional concentration of industries, and more particularly on regional income differences, have received a great deal of attention. This literature, based on the early work of Krugman (1992) [referred to as the *new economic geography* (NEG)], which thus far has attracted the most attention in Europe, raises the question of whether greater freedom of location on the part of manufacturing and service firms will lead to a re-allocation of activities across region in response to the forces of spatial agglomeration. In the EU, there is freedom of movement for labour and capital while NAFTA essentially

allowed for the free movement of goods and capital. The evidence thus far is mixed, but certainly in the United States there is evidence both of general economies of agglomeration, and industry-specific agglomeration or localization.[5] The sources of agglomeration include general or industry-specific spillovers, as in the case of technological clusters (Silicon Valley), increasing returns to scale at the firm or industry level, factor cost advantages, and unique site-specific natural endowments. There is growing consensus in the literature on the presence of strong economies of agglomeration in manufacturing. Agglomeration can be either at the city or the regional level.[6] The fact that the evidence is mixed is not surprising. In contrast to the notion that agglomeration causes dispersion in incomes, the growth-convergence literature points to increased trade and openness as a powerful force for reducing income disparities across regions. In the Canada-U.S. case, a natural question is whether greater economic integration in the NA context will lead some activities, in particular the new economy sectors, to agglomerate primarily in the larger U.S. urban areas, and how policy affects this agglomeration trend. These concerns are evident not only in the case of Canada vis-à-vis the United States, but also in the slower growing states of the U.S. relative to the faster growing states on the East and West coasts.

Closely related to the regional agglomeration question are two related issues upon which research is lacking. First, there is the possibility that the shift toward North-South and away from East-West trading patterns in Canada, emphasized by Courchene and Telmer (1998), will continue to be exaggerated. E-commerce may in turn be a technology that could easily exacerbate and accelerate these trends. If Canada also specializes heavily in a few industries, as predicted by the NEG theory, this is almost certain to occur. Second, and possibly more important, is the critical role that specialization within cities will have on trade and investment patterns. Cities are either economically specialized into financial, business services or manufacturing, with significant differences in education levels associated with these different city types, or they are diversified. Diversified cities tend to be larger than specialized cities, and diversity also tends to promote innovation. For example, Feldman and Audretsch (1999) find in a data set on U.S. product innovations in 1982 that 96 percent of all innovations were made in metropolitan areas, which account for only 30 percent of the U.S. population. Specialized cities have some advantages — stronger localization economies within the sector of specialization and thus the ability to attract new plants and firms entering that sector. But they also have disadvantages — less innovation and greater exposure to risk as the specific sectors/technologies rise and fall. Canada is a small country with a large geography and only four major metropolitan areas: Montreal, Toronto, Calgary and Vancouver. How much non-resource Canadian trade is being generated from the activity of these cities? In particular, how much of the newer high growth activity is located in these cities? The answer is almost certainly a lot. The question about whether Canada can sustain itself as a high-income country within an integrated North America almost certainly comes down to how these cities will fare in relation to major U.S. cities. We need to know a great deal more about the sources of competitive advantage for cities and the relevant policy levers than we do now. The absence of policy relevant research on this issue is striking.

R.3.7 How much of Canadian trade is specifically generated in the major metropolitan areas? How has NAFTA changed the specialization patterns within these cities?

R.3.8 Are localization economies, knowledge spillovers, or economies of scale driving agglomeration of knowledge-intensive sectors to particular regions in North America? Which Canadian regions are most affected? Would further NA integration tend to enhance or abate these forces on Canadian cities and regions?

3.3 The Case for a North American Customs Union

Currently, regional trade within NAFTA is organized along free trade area (FTA) principles. A step towards deeper regional economic integration would naturally involve a move towards a customs union, which would involve the harmonization of external trade barriers between Mexico, Canada, and the United States. This would have a number of positive economic effects. It would (1) reduce the administrative and efficiency costs of the rules of origin system (ROO) currently in place under NAFTA; (2) promote simplification of border procedures for both NAFTA produced goods, and non-NAFTA imports; and (3) promote more liberal external trade with non-NA partners if a common trade policy meant 'harmonizing down' to the lowest common external barrier. On the negative side, there would (1) be an obvious loss of national sovereignty on trade policy toward non-NAFTA countries and (2) a possible reduction in commitment of member states to the multilateral process under the WTO.

Rules of Origin

Rules of origin are an intrinsic part of FTAs as they allow member countries of an FTA area to liberalize against each other, but maintain independent trade policies vis-à-vis other countries. Krueger (1997) and others have been quite critical of rules of origin. ROO can serve protectionist purposes by providing an opportunity for individual interest groups to lobby to avoid competition from imports, and they can give rise to problems of bureaucratic implementation and interpretation. This leads to increased costs for producers. For example:

> *It is estimated that when EFTA countries' producers provided documentation on origin to enter EU markets duty-free, the cost of providing the documents were the equivalent of 3–5 percent of the delivered cost of the goods. Producers chose on occasion to pay the duties rather than provide the documentation necessary to establish origin."*[7]

Efficiency losses can emanate from an imperfect ROO system through trade deflection as firms seek to route imports through the country with the lowest external trade barrier. A customs union eliminates trade deflection with a common external quota or tariff barrier.

The proliferation of FTAs has complicated matters further by creating overlapping FTAs. Recently, NAFTA has experienced such problems as all three NAFTA partners have signed FTAs with other countries.

> *With one FTA, the problems associated with ROO are already troublesome. Moreover, since ROO are adapted in each case to the particular tariff structures of the trading partners in an FTA, negotiations must take place on new ROO for each new applicant wishing to join the FTA. That feature of a single FTA is a major problem with overlapping FTAs. Each new entrant provides an occasion for lobbyists to seek insulation (through restrictive ROO) and to generate delays as each applicant seeks admission. With overlaps, even more export protection and disputes with customs over origin and satisfaction of ROO would likely result. Inevitably, the customs clearance process itself would become more complex, if not more prolonged.*[8]

In addition, under overlapping FTAs, factors that may bias the location choice of local producers will also affect potential foreign investors as they seek out low-cost locations.[9]

Estimates of the general equilibrium efficiency costs to NAFTA countries of the ROO system are few. One general equilibrium calculation by Appiah (1999) suggested they might be on the order of 2–3 percent of NAFTA GDP, not an inconsequential number and one which excludes rent-seeking costs. More worrisome for Canada and Mexico is the fact that the existence of ROO creates uncertainty for potential investors as to the actual application of the rules. This uncertainty contributes to the bias toward investment in the large country market (the United States). A full customs union would eliminate at least in part these problems.

R.3.9 What would be the consequences of eliminating ROO within NAFTA and of harmonizing external trade barriers? The analysis should pay close attention to the transaction and administrative costs of the current ROO system and to its impact on the location of firms within the NAFTA area.

R.3.10 What are the long-run economic consequences for Canada of the proliferation of overlapping FTAs within NAFTA? These would be bilateral FTAs between Canada and other countries, and bilateral FTAs between the United States and other countries.

Regionalism vs. Multilateralism

There is a voluminous literature on the political economy and welfare consequences of regionalism versus multilateralism, both pro and con. One argument is that regionalism runs counter to multilateral liberalism and may create constituencies for regional protection. On the other hand, as is equally often noted, 'regionalism is here to stay'. It reflects the reality that recent FTAs in fact go far beyond trade liberalization and deal with investment issues, regulation, product standards, competition issues, etc., on which little progress was made in the multilateral rounds.[10] NAFTA and NA integration concerns are being driven by many of these non-trade issues. Since neighbouring countries trade a lot more with each other than with distant partners, the incentive to resolve these irritants to trade between neighbours is much greater. Would a move towards deeper NA economic integration weaken the commitment of Canada, Mexico, and the United States to the WTO process? Undoubtedly, this may be the case or it may not. In general, to the extent that liberalization proves to be economically positive in the long run, it may further a global liberalization agenda. Regionalism does run into natural political constraints which may prove to be overriding. For example, a full NA customs union would require a common and joint negotiating position of the three NAFTA partners within the WTO. Many would argue that this implies a degree of policy coordination and sacrifice of national sovereignty that is infeasible given the constraints of domestic politics in each member country.

Steps Towards a Customs Union

Economic objectives would best be served by achieving a customs union, while demands for national sovereignty are more consistent with the independence in trade policy that FTA offers.[11] In reality, of course, there is a trade-off between these objectives. A major objection to movement towards a custom union would be the loss of sovereignty for each country in its ability to impose contingent protection such as countervailing duties (CVD) or anti-dumping duties (AD). This has been a long-standing issue within NAFTA. There were intentions to make some inroads on these problems but progress has been slow. In principle, complete harmonization of external trade policies in NA would call for a common administered

protection regime. A formal and complete NA customs union would imply that these procedures be available to all NA-based firms. This would undoubtedly be problematic to accommodate within the U.S. or Canadian legal regimes on trade, and major changes to these would have to be negotiated.[12]

It may be useful to create an intermediate policy objective which secures many of the benefits of a customs union but without the full harmonization of all domestic trade policy that the latter requires. Admittedly, this is a difficult step. Some possibilities do suggest themselves however. For example, it might be possible to harmonize all external tariffs, and possibly quotas, without harmonization of the administrative trade policies (CVD and AD) of the three countries. This would mean that the bulk of NA trade procedures dealing with ROO could be eliminated, substantially reducing transaction costs, eliminating incentives for trade deflection, and expediting border procedures. The main problem remaining would be when one country in the customs union chose to impose temporary duties under its administrative protection regime, but the other members did not. How could this be accommodated? For example, if Canada chose to levy AD duties against a particular type of Chinese shoes but the United States did not, how could trade deflection of imports of the shoes into Canada through the United States be avoided? With final physical goods a partial solution is the following. All goods either produced within NAFTA, or imported and subject to the common external tariff, could be labelled 'NAFTA goods', which would exempt them from a number of border procedures referred to above. Such labelling would be subject to monitoring, enforcement, and penalties in the event of illegal labelling. Cooperation amongst NAFTA customs authorities would be necessary at external borders, both to collect the common external tariff and to enforce exclusions from NAFTA labelling in the event of an administrative trade action by one of the three member countries. If Canada, for example, chose to levy an AD duty on a particular type of Chinese footwear, it would be declared ineligible to receive a NAFTA label no matter at which border it arrived.

In the case of intermediate goods or components (for example, a semi-conductor chip) that showed up at the Canada-U.S. border without a NAFTA label, they would be subject to the usual external border procedures. This would not create a seamless border but it would reduce a number of costs associated with the existing ROO system. The remaining problem is with goods that embody parts or components upon which one NAFTA country has levied a temporary duty but not another NAFTA country. In the case of well-established manufactured goods, it could work similar to the way the GST system now works, for example in the case of U.S. retailers shipping to Canada. A U.S. manufacturer shipping to Canada would be required to pay the Canadian duty on the component when the final good is shipped to Canada. The final good would be ineligible for the NAFTA label unless compliance was assumed. Undoubtedly, this would be an imperfect system, but at least the imperfections would be the exception rather than the rule. For high profile goods subject to an AD or a CVD, it would be easy to monitor compliance, while the bulk of NA trade could operate within a fairly seamless market. Among other possibilities, relying on the use of technology might well become feasible. In general, attempts should be made to move as far as is practically possible towards a customs union.

R.3.11 What are the administrative and technological means by which NAFTA can eliminate the ROO on the bulk of NA trade, while retaining the ability of individual countries to selectively apply AD and CVD actions?

4. TOWARDS A COMMON MARKET

4.1 Preliminary

In this section, we look at a number of areas where policy harmonization is the hallmark of a common market. Under other circumstances, these would be viewed as domestic economic policies, over which national sovereignty is a paramount concern. Within a free trade area, these policies would not be harmonized. At least that is the theory. The real world is substantially more messy. For example, under NAFTA there are a number of areas in which some attempts to harmonize were made: environment, labour standards and investment rules. Even the WTO under the GATS (General Agreement on Trade in Services) is now seeking to implement *national treatment* for investment, and to secure access for service firms in what were previously viewed as non-tradable sectors. The other part of reality is the fact that sub-national governments — states and provinces — have substantial powers. When integrating federal states this is a major concern, complicated by the fact that different nations have different assignments of powers across levels of government either de facto or by virtue of the constitution. The Europeans took a very deliberate top-down approach towards harmonization, with the ultimate objective of achieving political union of the EU states into a federal structure. The North American integration 'project' is quite different. While NAFTA represents the more formal aspect of such integration, a great deal of it is a 'bottom-up' pragmatic approach, involving the interested parties. Border water management and product standards are good examples. Border water management is done by the relevant border states and provinces. In the case of product standards, cross-border industry associations are often the responsible party. The other characteristic of North American integration is that it has tended to be a process of policy convergence rather than formal policy harmonization. Convergence occurs because of the realities of managing complex interdependent economies, and the role of political competition between states and provinces. In some cases, it is simply a matter of the smaller countries choosing to harmonize as a best response to the 'first-mover' policy of the United States. In other cases, competition occurs between countries, but equally important is the competition between states and provinces. The prevalence and acceptance of inter-state policy competition is in contrast to the European model of economic integration. The fear is that such competition induces a 'race-to-the-bottom' phenomenon if unconstrained. These fears are commonly expressed in areas such as the environment and capital taxation. The evidence on this does not seem conclusive however. In the end, whatever political and economic integration occurs is supported by a commitment to open markets, capital and labour mobility, backed by the discipline of competition among the governments of the jurisdictions making NAFTA. This is not to imply that cooperation and coordination is not necessary in some areas, but that less of it may be needed than the EU Commission seems to want.

The view taken in this section is that North America can secure a very high level of integration with at least a substantial progress towards achieving a common market without a formal market agreement. This can be achieved via the processes of a) policy convergence driven by pragmatic considerations and competitive pressures within an integrated North American region, and b) explicit cooperation when necessary. Formal cooperative agreements when called for can be negotiated between national governments, perhaps embedded in NAFTA itself, between the states and provinces, particularly across the border regions, and between interested industries, or individual organizations.

4.2 Border Issues

A major component of a comprehensive research program on stronger North American integration should be a re-examination of border costs and border management. How large are border costs? Do border costs seriously reduce the potential economic gains of greater movement of goods and people between the NAFTA countries? Some additional evidence on this question would be worth pursing. Helliwell (1999) argues that borders matter, based on an examination of trade patterns, and he further argues that the benefits of additional trade are probably low. On the other hand, the fact that border trade has grown rapidly in so many regions of the world suggests that border barriers where higher than previously thought.

R.4.1 Research is needed on the extent of transaction costs imposed by border procedures and on how procedural changes at the border could reduce these costs.

R.4.2 What would be the welfare and trade consequences of zero border costs within NAFTA?

Of course, border issues go far beyond trade and tourism. In particular, a range of security concerns must be dealt with including illegal drugs and other prohibited goods, unauthorized migration, terrorism, and interception and collection of fees on 'dutiable' items. Reconciling the security aspect of the border while reducing economic transaction costs is a major challenge.

There has been substantial official progress on improving border management. The NAFTA countries signed the Shared Border Accord in 1995, which established new mechanisms for managing the trans-boundary movement of goods and persons, including reducing the number of stops for carriers moving goods-in-transit through either country; promoting the use of joint or shared border facilities; and introducing new technologies to detect drugs and to enable remote inspection of travelers. At the Ontario-New York border, for example, an experimental program is in place for the automated handling of NAFTA truck traffic.

In a recent report from the Carnegie Endowment for International Peace, an interesting and provocative set of proposals on NAFTA border issues are presented.[13] They argue essentially for an 'open borders' concept within NAFTA. Part of the proposals envisions a dramatic devolution of border management to the local communities involved. The view is that NAFTA's internal borders could gradually become irrelevant to the point where their abolition could proceed *without any real compromise* on any of the important security or revenue collection priorities of each partner. This implies, of course, a substantial change from the current situation. The authors propose a number of steps to arrive at a 'borderless NAFTA'.

1. Each border inspection agency should consider whether any of its functions could be done elsewhere (e.g., Customs Services inspecting and *collecting all applicable duties*) specifically at the point where the cargo is loaded in North America. For non-NAFTA goods, the inspection and collection of tariff duties for *all NAFTA partners* would be done only once at the first point where cargo from a non-NAFTA country enters NAFTA space.

2. Non-NAFTA immigration controls could be done at a person's first point of entry into NAFTA space.

3. A common visa regime for Canada and the United States could be implemented for non-NAFTA entrants.

4. Complete liberalization of movement of each other's nationals between Canada and the United States.

This set of proposals would make the Canada-U.S. border begin to look very much like an internal EU border. This is clearly some way off, but nonetheless a visionary policy objective that merits serious consideration and research.

4.3 Labour Mobility

One hallmark of a true common market is labour mobility. NAFTA has some provisions on labour mobility — in particular the temporary migration of business persons and professionals under the TN visa program, which has been extremely successful. Within a true common market there is labour mobility but not necessarily citizenship mobility. That is an individual's rights to social and transfer programs can be defined by citizenship and not available unless one resides in one's home country. Practically, however, in both Canada and the United States most citizenship rights currently go more or less in hand with residency. Increasing labour mobility therefore may or may not imply increasing access to local social programs and public goods for non-citizen workers. This is the case, for example, for workers moving between cantons within the Swiss confederation.

Why is Labour Mobility Likely to Become a Bigger Issue in the Future?

There are a number of specific reasons why labour mobility within NAFTA is likely to become one of the more important items should a deeper integration agenda go forward.

1. The growth in service trade is expanding rapidly between member countries, particularly in business services. Given the potential size of this market, it is reasonable to assume the after-market and complementary aspects of most service activity are often both firm- and place-specific. Customers want to be serviced in their home location. The existing TN visa program goes part way in this regard, but reducing border frictions completely for these types of labour flows would facilitate better integration of service markets and stimulate growth of Canadian service exports to the United States.

2. MNEs routinely move staff across borders and the ease with which this is accomplished can affect FDI decisions. Reducing the barriers for MNEs to easily move staff between Canada and the United States may help to remove the bias against Canadian locations for North American-based FDI. This would help Canada attract it share of North American-destined FDI and, at the same time, discourage Canadian firms from moving South of the border.

3. Telemobility is likely to increase in importance. Already, virtual mobility is a substitute for physical labour mobility in many areas. Call centres in various Canadian cities that service the entire NAFTA market provide in essence a form of mobile labour service. The Internet has dramatically enhanced the ability of firms and individuals to deliver labour services via digital-based telecommunications. Doctors located in one city assisting in performing surgery in another and university professors delivering courses via distance learning technology are two common examples — but there are many others. Virtual labour mobility is perhaps better discussed in the context of service markets integration, but it is not clear that this is the correct economic perspective. As in the definition of any market, the key issue is the degree of substitutability between alternative sources of supply, in this case the virtual and the physical

factor supply. Firms may seek to source labour via the Internet when possible. In an integrated market, the location of virtual labour services should not be an issue in principle. Reducing barriers to firms in these types of virtual employment decisions should be a major objective. Most worker-firm relationships are heavily conditioned by local labour laws and various tax policies. It would be advantageous to create new forms of cross-border worker-firm contractual relationships that would facilitate the telemobility of labour services across borders. This would expand the NA market for virtual labour services, and potentially increase employment of skilled labour in those regions where job growth has been slow but labour supply has been ample.

At the moment, there are few restrictions beyond general labour market regulation on this type of activity. However, that situation could change. If telemobility of labour services grows, we can expect labour that is adversely affected by it to seek such restrictions on competition. A North American integration program should at a minimum try to preserve the rights of NA-originating labour to deliver services digitally in any NA location from any other NA location when this is technically possible and economically desirable.

4. The brain drain debate. Within Canada there has been, over the last two years, serious concern about the loss of highly-skilled workers to the United States, particularly in the high technology area. The mobility of high-tech workers is de facto a reality as long as supply shortages in this area persist in the U.S. economy. Initiatives to further ease the extent to which workers can move between Canada and the United States may encounter public resistance in Canada given the concerns about the brain drain toward the United States. To be fair, the brain drain is as much about other policies such as taxation and currency depreciation as it is about labour markets. The current degree of mobility, however, is a function of current circumstances and not a permanent institutional characteristic of the NA labour market. What is needed is research on the consequences for Canada and the United States of a state of permanent mobility for most types of labour. There are a number of ways to tackle this task. One research possibility would be to look at the smaller European countries, Ireland for example, and determine what has happened to the demand for their skilled workers in response to the EU integration program.

The Welfare and Growth Consequences of Greater Labour Mobility

Full labour mobility is not absolutely essential in a common market but generally the consensus view is that the greater the mobility the larger the efficiency gains. Certain types of skilled labour are already quite mobile — nurses for example — but that mobility is dependent upon tight labour markets for that occupation. On economic grounds alone, the long-term policy objective would be to arrive at a situation where mobility is not dependent upon either the skill level or the state of local labour markets. In the spectrum of practical policy options on labour mobility, one can imagine a number of piecemeal improvements.

The NAFTA studies did not identify the static or dynamic efficiency gains to internal NA labour mobility — this remains a largely uncompleted task for general equilibrium modellers. Given the human capital intensity of the new economy, this a potentially an important research issue. In addition, there is a need for research on the distributive consequences of greater labour mobility. Disaggregation by skill and/or occupation will be a necessary feature of this research program. A potential consequence of increased cross-border movements is the knowledge spillovers that might result. While there is now an

extensive literature on R&D spillovers and aggregate *human capital* stock, we know relatively little on the contribution of international labour flows to knowledge spillovers and thus productivity gains.

R.4.3 What is the degree of mobility by skill and occupation internally to Canada and the United States and how responsive would the labour flows be to wage differences between the two countries should internal NA migration restrictions be reduced?

R.4.4 What would be the general equilibrium consequences of increased 'freedom to move' on labour supply in various occupations?

R.4.5 Skill-biased technical change is widely regarded as increasing wage inequality in both Canada and the United States. Would greater labour mobility within North America exacerbate or dampen this trend?

R.4.6 How would increased NA labour mobility affect cross-border knowledge spillovers, technology transfers and productivity growth?

Some Policy Dimensions with Respect to Labour Mobility

The NAFTA TN visa program has led to increased mobility for professionals and basically anyone with a technical university degree. A useful approach would be to increase the scope of that program to other classes of labour by creating a negotiated schedule of dates for liberalizing movements of various occupations. Generally, one could imagine moving from the highest to the lowest skill categories. Certainly, it would be relatively easy to extend the program to technical and trade workers, for example.

There are some specific concerns in a couple of areas. On the human capital supply side, some are worried about opening the markets for *higher education* in Canada under NAFTA.[14] Many of these fears seem exaggerated, but research on this issue would be useful. A similar comment applies with respect to Canadian immigration policy. Would increased NA labour mobility imply that the United States would dictate Canadian immigration? The simple answer is no, but immigration issues — in particular border management issues — are a concern, and greater cooperation would be useful in that area.

NAFTA created labour institutions to specifically address the issues of labour rights in a cooperative spirit. The North American Agreement on Labor Cooperation (NAALC) is a historic agreement. It represents the first instance where labour standards have accompanied a trade agreement. However, the NAALC does not impose harmonized labour standards on member countries. The agreement has created institutions and a process that can be used by any person to raise labour concerns arising in the territory of another NAFTA country. In general, the *labour standards* issue is not one likely to be of high priority in the Canada-U.S. context, although with respect to greater integration with Mexico the issue may need revisiting.[15]

4.4 Tax Competition and Integration

There are two major tax issues (at least) linked to closer NA integration. First, as deeper integration occurs, business location may become more sensitive to tax incentives relative to other factors. Business tax competition is an important force that impinges on the choice of tax levels and bases by governments. Secondly, a similar factor is at work with respect to personal taxes (income and consumption), although the effects may not be as pronounced, as individuals are more concerned about non-tax factors in choosing where to live. Tax considerations are often cited as one factor leading to the brain drain of high-

technology professionals from Canada. Taxation is also cited in virtually all surveys as a major factor for firms locating senior management functions in Canada. For this reason, the type of personal tax system that Canada chooses to have will undoubtedly influence FDI decisions. Formal evidence on the impact of personal taxation on locational decisions of firms and individuals is sorely lacking and needs further research. The rest of this section deals with the locational effects of business taxation about which a good deal more is known.

The least controversial, and most solidly established, case is that high corporate tax rates in small open economies are bad for investment, and furthermore are poor at raising revenue.[16] The 'marginal efficiency' costs of taxes on corporate income stand in the range of 2 to 10 times the marginal efficiency cost of all other taxes. With a fixed supply of world capital in the short run, countries may be essentially engaged in a zero-sum game in competing with each other for capital. This observation is at the root of various proposals for tax policy coordination. Canada cannot change what is done in most other countries, but its growth will be conditional upon getting a reasonable share of global investment. The current state of business taxation in Canada is regarded by many as being seriously non-competitive. The current average OECD corporate tax rate is 34 percent — the average Canadian rate is 43 percent. Under the 2000 Budget, the statutory rate will go to 36 percent by 2004 — about the same as the United States. However, Canada will still have a rate exceeding that of a number of other countries, including Australia, Sweden, Ireland and the United Kingdom. How important is this?[17]

In the case of either national economies facing large multinationals, or sub-national areas such as provinces or states facing firms making location decisions within a larger national economic space, there is a growing number of studies showing that the level of investment is increasingly tax sensitive. It is interesting that most of these studies have been completed within the last 8 to 10 years, although the basic idea of 'tax competition' has been around for a very long time.

Just how sensitive is FDI to taxation? In a recent survey, Hines (1999) puts the median tax elasticity of investment with respect to after-tax returns at –1, which translates into a tax elasticity of about –0.6, that is a ten percent increase in the tax rate reduces FDI by about 6 percent. However, newer studies are finding much larger tax effects. For example, Altshuler, Grubert and Newlon (1998) examine investment decisions by U.S. manufacturing affiliates in 58 countries from 1984 to 1992, and they find a tax elasticity of FDI of –3 in 1992 relative to –1.5 in 1984. This very substantial increase suggests that the elasticity of supply of outward FDI from the United States to any single country has increased substantially. The implication is that the net impact of a Canadian tax cut on U.S. FDI in Canada would be twice as large as it was 15 years ago. Given the economic integration that occurred in North America over the 1990s, these numbers are likely to be even higher today than they were in 1992. There is also a lot of evidence on inter-state mobility of business in response to changes in state and local taxes. Within an integrated NA market, these studies would indicate how business would shift between Canadian provinces and U.S. states in response to changes in the rate of taxation in one state or province, holding the others constant.

Wasylenko (1995) reviewed 75 studies of employment growth, investment growth, firm location and taxes at the state, city and regional level. In these studies, he finds estimates of the tax elasticity of economic activity in the range of –0.1 to –0.6, that is a 10 percent reduction in taxes by a state government will raise employment or investment in that state by 1 to 6 percent, holding the taxes in other jurisdictions constant. Not surprisingly, jurisdictions compete for business by offering a combination of public services and taxes. The tax effect is extremely powerful, holding the level of services fixed. A 10 percent reduction in taxes induces more than a 10 percent increase in the level of business activity,

usually measured by employment. However, the power of these effects does depend on the degree to which states differ in their initial tax levels. As Wasylenko observes:

> *The effect of a specific state's taxes depends not only on the elasticity, but also on the extent to which the state's overall (state and local) tax levels are significantly different from the average of the states it competes against. A large deviation from the average tax level, multiplied by the tax elasticity, will yield a large location, employment, or investment effect.*

In conjunction, these studies strongly support the view that business taxes can have a powerful effect on business location. On balance then, one can conclude with considerable certainty that lower taxes on business are likely to attract firms that are ex ante mobile within an integrated NA market. Moreover, to the extent that Canada does not remain tax competitive with the United States, Canadian firms that can do business from a U.S. location will, over time, tend to migrate to the United States.

There are two ways to look at the tax issues. Deeper NA integration may force Canadian governments to more closely match U.S. tax levels — a sort of lowest common denominator equilibrium — although this is far from certain given the observed variability in tax rates across U.S. states. Alternatively, one could take the view that, by forcing more competition on governments, closer NA economic integration would facilitate social-political product differentiation across states and provinces that would be reflected in different tax/public good/social policy mixes.[18] Local governments would compete by niche or differentiation strategies rather than Hotelling-like minimum differentiation strategies. Whether or not this actually occurs is an open question that would merit further research. By and large the available research on tax issues is reasonably good thanks in part to the work of the Mintz Committee. However, a couple of issues deserve further attention:

R.4.7 *How important are differences in personal taxation between Canada and the United States to the locational decisions of MNEs within the NA market?*

R.4.8 *Will NA integration induce more extensive tax competition between Canadian provinces than is currently the case?*

4.5 Exchange Rates and Monetary Union

During 1998–99, there was a vigorous debate in Canada on the merits of the current floating exchange rate regime, as well as speculation on the merits of some form of monetary union with the United States.[19] The advent of the Euro in January of 1999 provided considerable impetus to this debate. Certainly, one aspect of deeper NA integration could be closer monetary relations, perhaps even a single North American monetary union, in which the Bank of Canada would become the 13th federal reserve district. In the medium term, any move in that direction would imply a change of monetary policy in Canada, from targeting the domestic inflation rate towards a fixed exchange rate regime. The arguments linking economic integration and movement towards a fixed exchange rate or single currency area can be summarized as follows.[20]

The Productivity Consequences of Floating Exchange Rates

Exchange rate depreciation provides a cost disincentive to investing in productivity improvements. A 10 percent fall in the dollar also means a 10 percent rise in the price of U.S. or U.S.-priced capital equipment for productivity enhancements.

> *One consequence of an undervalued exchange rate is that it protects inefficient operations from otherwise appropriate market signals. In the Canadian case, the robust demand growth in the [mid-1980s] recovery plus the low exchange rate probably delayed appropriate productivity-improving investments in our manufacturing industry until much later in the decade.*[21]

Long-run Impact of Floating Rates on Industrial Structure and Comparative Advantage

An exchange rate misalignment problem can have different long-term consequences during periods of major structural change as in the case of Canada's shift away from a resource-based economy and towards one increasingly driven by human capital and technology. In the former, floating rates are less of a problem, since organized commodity spot markets mean that most resource exports are already priced in U.S. dollars. In this case, exchange rate volatility largely affects residual resource rents. However, in non-resource areas where (unhedgible) long-term bilateral contracts loom important and where the economy has a significant import-competing manufacturing sector, movements in the exchange rate are bound to be problematic. There are two main problems here: one, a lack of predictability in terms of cost structures and two, the dynamic response of human capital (skilled labour) to the exchange rate misalignment. From the perspective of the firm:

> *The problem arises because free trade requires stable and predictable rates of international exchange and cost calculations to support the volumes of trade and degree of specialization associated with it. . . . Unfortunately, floating exchange rates provide inherently volatile and unpredictable cost structures . . . . Students of international business observe that major determinants of direct international investment decisions have been exchange rate volatility and anticipated protectionist actions in the markets of the major industrial countries. The argument is made that flexible exchange rates have induced a pattern of location based on criteria other than comparative advantages, thus undoing many of the benefits achievable through international trade . . . .*[22]

The dynamics of a response to a misalignment vary significantly with the human capital intensity of a given sector. For human capital intensive enterprises, firm exit (or re-location) is the ultimate response in the case of overvaluation. With an undervalued exchange rate, the effect of the depreciation is to shift income from wages to profits. Wages in the U.S rise sharply relative to those in Canada and skilled labour begins to migrate in response to the higher paying jobs abroad. For efficiency-wage reasons, firms resist raising wages in the short run choosing to let the best workers leave in response to the external U.S. wage offer. Both exchange rate volatility and misalignment can have permanent effects due to their consequences on investment and the reallocation of resources across sectors. The net impact of this is that, as the United States shifts to high technology/high growth sectors, the exchange rate essentially locks in a comparative advantage for Canada based on resource extraction.[23] On the other hand, with falling resource prices, Canada's ability to generate and sustain high-wage jobs depends ultimately upon sustaining human capital intensive, but otherwise footloose, industry within the North America market.

North-South Economic Integration Between Canada and the United States

While common currencies and large volumes of trade go hand in hand there are important questions as to how important the currency regime is for trade. As pointed out in section 3 Canada and the United States are increasingly integrated on the basis of trade and investment flows. In contrast with the 15 countries comprising the European Union, this integration has gone much further. On average, 62.9 percent of these 15 countries' exports are to their sister EU countries, whereas 82.0 percent of Canada's exports are to the United States (Courchene and Telmer, 1998). In terms of GDP, EU exports to sister countries represent 16 percent of GDP whereas Canadian exports to the United States are 30 percent of GDP. At the aggregate level, Canada is integrated trade-wise to the United States to a greater degree than the average EU member is to the EU. Hence, on *economic integration* grounds, the argument for a common NA currency from Canada's vantage point is at least as compelling as that for the average EU member state.

Given that Canada-U.S. trade is already large, would a common currency have that large an effect? Rose (2000) estimates that common currencies more than triple the volume of trade holding other factors constant. Frankel and Rose (2000) look at the impact on income growth of adopting a common currency for countries that trade a lot with one another. They get some interesting predictions for the two NAFTA partners of the United States. The estimated impact of adopting the U.S. dollar should increase trade in Canada by 184 percent (as a percentage of GDP), and the GDP impact is predicted to be 81 percent. In comparison, if Canada decided to adopt the Euro, the figures would be, respectively, 36 and 3 percent. However, the authors are themselves suspicious of these large numbers, and thus assert: "Indeed, for Canada and a number of other countries, the predicted effect is too large to be believable." They conclude: "A country boosts its income when it adopts the currency of a natural trading partner, one that has high income, and preferably is geographically nearby as well".[24]

Pricing in Product and Factor Markets

Flexible and volatile exchange rates encourage price setters to delay changing prices or re-negotiating nominal contracts in the face of a real shock. In labour markets, wage negotiations can be hampered by the inability to make firm cost comparisons between similar industries in different countries. The ability of small highly open economies such as Ireland and Finland to operate successfully under fixed rates suggests that, even though these countries faced differential shocks relative to core-Europe (the region against which they are fixed), price- and wage-setting institutions respond endogenously to the exchange rate regime in which they operate.

Exchange rate changes induce asset price changes. Changes in nominal exchange rates impact on the foreign currency values of assets and liabilities. In particular, Canadian assets priced in Canadian dollars become cheaper with a depreciation of the Canadian dollar. This can induce a host of wealth effects in the economy. One is referred to as "fire-sale FDI." Foreign firms can and do acquire Canadian firms (whose assets are priced in Canadian dollars) at bargain-basement prices. Beyond this, Canadian firms face higher acquisition costs in terms of entry to the U.S. market. Also, to the extent that Canadian and U.S. equity markets are integrated, Canadian firms' balance sheets deteriorate in U.S. dollars and this limits their ability to raise new capital in U.S. markets. Finally, firms that have U.S. dollar liabilities suffer from a deteriorating balance sheet when the exchange rate depreciates.

The implications of these observations with respect to Canada-U.S. exchange rate arrangements are as follows. First, one can expect that Canadian wage- and price-setting institutions would also change, should the exchange rate be removed as a nominal adjustment mechanism between the two economies. Second, commodity risks would be more usefully diversified through capital markets and other risk

management tools, rather than accommodated through an aggregate adjustment in *all* relative prices between the two economies, which an exchange rate change induces. Third, an exchange rate depreciation, even if it imparts a short-run competitive cost advantage, will almost certainly carry with it other less beneficial asset-price effects which can be detrimental to longer-run growth.

Transactions Costs Efficiencies of Single Currencies

The use of money is like language; there are a large number of efficiencies which arise from use of a common standard. Transactions costs from currency conversion are typically small, on the order of 0.5 percent of GDP. A much broader range of transaction costs now exist as a consequence of the border and the use of two currencies which fluctuate in value against each other. For example, Canadian firms operating in the North American market could eliminate the accounting costs which arising from the use of two currencies in a common currency business environment. Companies which currently hedge exchange rate risk would not find it necessary to do so, and most of the costs associated with providing exchange-rate-related derivatives would no longer be necessary. Menu costs associated with providing price information and invoicing in two currencies would be eliminated, which might prove particularly important to e-commerce firms. Capital markets would be deeper and interest rate spreads on government and corporate debt would be reduced, thereby improving the efficiency of financial intermediation and reducing borrowing costs in Canada. Canadian issuers of new equity offerings would find a larger market in the absence of exchange rate risk. In product markets, price discrimination across national markets would be less prevalent, resulting in better price comparison information among consumers.

On balance, these are compelling arguments for adopting a single currency in NA. Most of the gains would be captured by Canada and Mexico as they would be adopting the world's premier reserve currency. Monetary independence is still highly valued on grounds of national symbolism, so politically any move in this direction will proceed cautiously.

4.6 Regulation and Competition Policy

Common markets are often conventionally defined by a uniform regulatory and competition policy regime. A fundamental question is how far it will be necessary to go towards a fully integrated competition and regulatory regime in NA to capture the major economic benefits of a common market.

Regulatory Policy

The extensive literature on regulatory harmonization in the European Union provides a natural starting point for a discussion of more closely integrated regulatory policies. Within Canada, the subject of regulatory competition and harmonization has also received extensive treatment in the policy and academic literature on federalism. The NAFTA agreement went a considerable distance in dealing with product, health and safety standards and these matters continue to receive attention. The analytical framework laid out in the economic theory of federalism starts with the assignment of a particular function to a level of government. *Subsidiarity* is the basic principle that a particular function of government should be assigned the lowest level of government in the absence of compelling cost-benefit calculus to the contrary. Given an assignment of functions to different levels of government, there is the matter of how different jurisdictions recognize their respective regulatory standards. The three basic principles used are:

- national treatment,
- mutual recognition and
- full harmonization.

Within NAFTA, depending on the area of regulation, there is a substantial mix across these approaches. The process seems to be working well; one characterized by pragmatism with sufficient scope for competitive differentiation across jurisdictions where warranted.

In both Canada and the United States, there have been parallel experiences in de-regulating in a number of sectors formally characterized by public monopoly and more or less closed borders; these include the transport industries, but also electricity, telecommunications, financial services and agriculture. In all cases, these sectors have moved in the direction of being part of the larger NA market, in which firms both export and import. How and whether to preserve competition in these industries is currently a major issue on the policy agenda.

Competition Policy

Along with liberalization in trade and investment, increased opportunities for market entry have opened up in a wide range of service and manufacturing sectors, including some that were previously publicly-regulated monopolies.[25] As entry into these sectors occur, competition policy comes into play in two ways. First, in circumscribing the anti-competitive actions of the incumbents, and second in defining under what circumstances mergers, often of a cross-border nature, are admissible. The policy issue is complicated by the fact that the definition of the relevant 'market' is no longer limited to one country. Thus, of necessity, economic integration calls for some form of coordination across national competition policies. How much is a matter of debate. Some experts such as Carstensen (1981) have argued that a single competition policy is a necessary complement to NAFTA. The EU has a single competition policy and associated legal framework one would expect in a full common market. The more conventional view in Canada and the United States is that independent competition policies are both necessary and valuable, but cooperation is likely to prove increasingly necessary.

> *Increased international cooperation has the potential to facilitate more effective enforcement of competition laws, particularly in the context of transnational mergers and other business arrangements. It can also help to reduce uncertainties arising from multi-jurisdictional review under potentially conflicting standards.*[26]

Historically, the Canadian approach to competition policy has been heavily dependent upon the *industrial structure* consequences — in particular the issue of foreign ownership, size or scale of enterprises in the domestic marketplace, and the importance of domestic versus foreign competition as a market discipline device. It is universally agreed among economists that preserving competition is a good thing. But non-economists often have different concerns. Most recently, the competition objective has clashed with efforts aimed at preserving certain domestic markets for political and social non-economic objectives. This has occurred in banking, airlines, and railways, among others. In addition, the cultural industries have long been protected in a variety of ways and were explicitly exempted under NAFTA. It is clear that there is a major tension in Canadian policy at the moment in these areas.

The Canadian Industrial Structure Question

Historically, both protection and monopolies have been allowed in Canada, and at times promoted due to concerns about the small size of the Canadian market and the vulnerability of domestic firms to foreign competition. These issues are once again front and centre on the policy agenda with the recent Air Canada-Canadian Airlines merger, and the prohibition imposed by the Minister of Finance on bank mergers in 1998. At the same time, scale economies and efficient firm size are on the increase. Industry Canada research has shown that there are systematic innovation and productivity problems in SMEs in Canada. Market access and economies of scale continue to be an issue for Canadian business. Moreover, foreign acquisition of Canadian business has been front page news in the media throughout the last couple of years. The Business Council on National Issues, for example, expressed great concern at the extent of foreign takeovers of major Canadian corporations.

The Canadian industrial structure is an important issue in the context of deeper North American integration because (a) it cuts across a range of existing regulatory, trade and competition policies, and (b) there appears to be a clear trade-off between promoting domestic control of the corporate sector and the market access benefits brought by deeper global integration. Canada, like many modern industrial democracies, has placed considerable value on having national companies headquartered in Canada, employing Canadian management, and identifying with Canadian social, cultural and political institutions. It appears that most of the post-war trade liberalization and deregulation was consistent with the preservation of a distinct Canadian corporate identity. Moreover, a number of Canadian corporations have become successful MNEs with a prominent global presence. A fundamental policy question is whether deeper NA integration threatens this important non-economic objective, or whether these fears are unfounded. Ireland, for example, seems to have done extremely well with relatively little in the way of an Irish corporate identity. My own bias is that it would be a mistake to sacrifice the benefits of competitive markets in an attempt to promote the Canadian corporate identity. Unlike the U.S. economy, competition in many industries cannot be sustained by domestic Canadian competition alone. The 'Porter model' of achieving international competitiveness via domestic competition may simply not work in many sectors in Canada. This leaves two options: either protected monopolies (possibly regulated), or competition that can be sustained by allowing foreign entrants. The latter is clearly preferable based on economic criteria. This suggests the following research questions.

R.4.9 How will the Canadian corporate sector fit into a larger NA business model, and can any national distinctiveness be preserved in this integration?

R.4.10 Will deeper NA integration tend to foster the growth of large Canadian-based corporations, or is it more likely that the Canadian corporate structure will become a non-identifiable part of the U.S. corporate structure? If the latter is the case, will there be any particular bias in the functional structure of these firms across the existing border which will affect Canadian employment and growth prospects?

It is clear that the state of competition and integration in three key previously regulated *network industries* — telecommunications, transportation (air, rail, trucking and ocean/Great Lakes shipping), and financial services— are critical to the success of North American integration. These three industries provide the key backbone infrastructure necessary for deeper and broader integration of both services and manufacturing industries. They are characterized by extensive network externalities and economies of scale and scope which may be cross-border in nature. One issue is the extent to which these industries are continental or global in scope. From both a research and a policy perspective, things have been changing

quickly enough in these areas — technology and policy-wise — that it is quite likely much of our current knowledge is dated.

R.4.11 The research program should re-examine the transportation, telecommunications and financial services sectors to assess (a) the extent of scale and scope economies and the potential cross-border nature of these economies; (b) the nature and degree of network externalities and their geographic dimension; (c) the likely impact of further bilateral liberalization on market structure in a more fully integrated NA market; and (d) an assessment of the long-run impact of preserving distinctly national Canadian markets in these areas with barriers to foreign entry in light of global technological and policy trends.

Merger policy figures prominently here for obvious reasons. There have been an increasing number of cross-border mergers and alliances between Canada and the United States, and the global economy more generally. The traditional economic justification for such mergers is the need to achieve economies of scale or scope, but they pose a problem for competition policy if they lead to a dominant market position for a single firm. What has motivated the recent wave of Canada-U.S. mergers and the nature of their consequences is certainly one research issue that needs further investigation prior to revisiting the merger guidelines. In particular, the following questions need to be addressed:

R.4.12 a) What have been the cost, employment and consumer welfare consequences for Canadians of recent mergers; b) what has been the net impact on competition in the relevant market; c) is there evidence that these mergers have contributed to NA market access for Canadian-produced goods and services; and d) is there any evidence of dynamic efficiency effects such as increased R&D or improved technology transfer?

With better answers to these questions, we may be in a better position to judge how Canadian industrial and merger policy should be reformulated in light of the competitive demands of greater Canada-U.S. integration.

4.7 Administrative Trade Policy

A common market would imply a common trade policy. Ideally, it would extend to administrative or contingent protection but this is not likely to happen soon. Nevertheless, it is useful to think about what changes might be effected to in the trade policy regimes of Canada and the United States, either through harmonization or convergence, to capture some of the benefits that a common administrative trade policy regime could deliver. Two areas where there are clear hindrances to a better integration of the NA market are anti-dumping and CVD/subsidy.

Countervailing Duties and Subsidy in High-technology Sectors

There is an extensive trade policy literature, both in the NAFTA and WTO context, on subsidy and countervailing duties (CVD). Some of these issues will need to be re-visited as deeper NA integration occurs, in particular with regard to high-technology sectors and the role of industrial policy in those sectors. The Canadian problem is that the large (U.S.) economy can use the threat of CVD against Canadian exports to the United States to effectively thwart investment in Canada in the high technology area. In the *new economy* technology consortia that undertake joint R&D projects are now commonplace.

These consortia can and do occur across the Canada-U.S. border for a large number of Canadian companies. Government policies which include locational subsidies (often offered by local governments), government funding of R&D, and government procurement in the area of advanced technology are all potential flashpoints for the misuse of CVD. During the 1990s, the U.S. government has gradually changed its approach on subsidy. Despite a long history of opposing subsidy, it has extended substantially support and promotion of 'dual use' defence R&D that has a significant commercial component. It has also been proactive in pushing for a wider range of limits on government R&D support before triggering 'actionable subsidies' under the WTO Subsidies and Countervailing Duty Measures Agreement (SCM). In the event of deeper integration with the United States, there are two strategies Canada might pursue, assuming the United States, and the EU continue to use government-funded R&D subsidies as industrial policy instruments.

a) It could attempt to negotiate a NAFTA inclusion agreement, whereby for purposes of dealing with non-NAFTA partners, Canada and the United States would be viewed as a single entity with respect to R&D subsidies. Given the increased importance of cross-border technology consortia and the difficulty of defining cross-subsidies within a large R&D project, this may be inevitable in the longer run.

b) Alternatively, Canada could continue to maintain an independent stance, and argue for greater discipline on the use of subsidies such as to limit the use of countervail duties and avoid the perennial U.S. 'sideswipe' problem.

R.4.13 To what extent would it be possible or beneficial to have a fully integrated NA based CVD/subsidy regime?

Anti-dumping

Both Canada and the United States continue to use anti-dumping rules as a means of either limiting or disciplining import competition. While intended to limit predatory pricing, the reality surrounding the use of anti-dumping rules is quite different. Most economists take the view that it is in fact a protectionist instrument that limits effective price competition. Within a common market, the issue of predatory pricing should in principle be dealt with by a common competition policy. In the case of NAFTA, attempts to move in this direction have so far failed.[27] The strong economic expansion of the 1990s naturally reduced the incidence of use of AD between Canada and the United States but this may not be permanent. The issue is whether the timing is correct for some new initiatives which would either eliminate or help to constrain the use of these policies within NAFTA. For example, some progress might be made on procedures for a common methodology of cost measurement. This could be of some importance in the *new economy* sectors, where fixed costs are large in relation to marginal costs.

R.4.14 What have been the consequences of the current anti-dumping practices within NAFTA, and what changes could be made to improve the current system, including a fully integrated NAFTA anti-dumping policy within a customs union framework.

4.8 Environment and Natural Resources

Deeper NA integration will almost certainly involve new agreements on the environment and natural resources. The issues here are extremely complex and vary incredibly — ranging across multiple levels of governments in both countries, border-specific issues, global issues, and industry-specific issues.

Under NAFTA there has been some harmonization of environmental standards, but it is clear that there is a great deal of scope for both cooperation and conflict as matters stand. The general view seems to be that NAFTA provided the first framework for the common implementation of environmental standards in North America. The industrial structures of Canada and the United States and their enforcement of environmental regulation are sufficiently similar that the issue of 'dirty imports' has not been a problem until now. Under other circumstances, there might be demands for environmental anti-dumping rules, or harmonization of environmental standards across jurisdictions. NAFTA has not gone this far despite demands from environmental groups for such initiatives. The institutions created by the Agreement, in particular the Commission for Environmental Cooperation (CEC), are still operating on a very limited basis and there is scope for improved cooperation and monitoring between the NAFTA countries. We have identified four areas that will almost certainly be flashpoints in the future and that merit further research.

Water Exports

Given the water supply problems in the United States, particularly in the Southwest, the issue of water exports is almost certain to come up again. Water was excluded from NAFTA provided bulk exports did not occur. However, that situation may be untenable. Canada should review its policies in this area and consider how water might be exported with an appropriate pricing policy. This will no doubt prove to be a very difficult debate, but now is the time to give the matter some detailed thought.

North American Emissions Trading

The United States has been trading emission permits since 1994 for SO_2, most of which come from utilities. Canada has substantial SO_2 emissions, and these may increase with heavy resource industry development (more INCOs) or a shift to fossil-generated electricity in provinces like Ontario. It would be natural from an economic efficiency standpoint, given the extent of cross-border SO_2 pollution, if Canada were to join the United States SO_2 trading program in the near future. This would integrate a market in 'regional pollutants' and provide experience for future policy initiatives in emissions trading.[28]

Global Warming

A future agreement between the NAFTA countries will certainly address global environmental problems, such as global warming. While it is conceivable that Canada and the United States might choose to meet their Kyoto commitments in different ways, there would be considerable advantage in having a common policy. Whatever happens, Canada and Mexico have a strong incentive to harmonize with the United States. In the event quotas are implemented, it would make sense to allow trade in permits between firms in Canada and the United States.[29]

Biohazards and Biotechnology

This is a subject we have already heard a lot about, and no doubt will hear a great deal more about in the future. Genetically modified foods (GMF) and mad cow disease have added new life to trade disputes in the areas of food and agriculture. The issues are sufficiently complex, with such strongly held views by both sides of the debate, that it is not clear how they will be dealt with domestically, and even more so in a trade context. The WTO has a major working group on biotechnology, and there have been some highly publicized disputes among members of the EU in this area. In the Canada-U.S. case, however, these questions will have to be dealt with given the volume of agricultural and food trade between the two countries.

4.9 Intellectual Property Rights and the Knowledge-based Economy

Both intellectual property rights and the knowledge-based economy (KBE) have been the subject of extensive research and policy attention in the last decade, and will not be reviewed here. Much of the integration literature in this area has focused on the WTO and the TRIPS agreement. The United States has been pivotal throughout this process by systematically pushing for stronger intellectual property rights. In the search for balance between incentives to innovate and incentives to diffuse, the United States has more or less consistently weighted on the producer side of the scales — a natural position given the strong comparative advantage of the United States in sectors such as software, semiconductors, biotechnology and entertainment. NAFTA went beyond the TRIPS agreement by using a comprehensive definition of investment which included intangible property.[30] Thus, intellectual property comes under the NAFTA investment chapter, including protection against expropriation, national treatment, the right to transfer earnings abroad, and access to investor-state dispute settlement mechanisms. From a Canadian perspective, there is already a considerable degree of integration with the U.S. intellectual property regime. There have been problems of course with respect to drugs, which led Canada to drop its compulsory licensing regime on patents. Other problem areas include:[31]

- Section 104 of the *U.S. Patent Act* still requires invention to occur within the United Sates as opposed to NAFTA countries in order for an invention to qualify for a U.S. patent under its first-to-invent rule. This effectively biases the location of inventive activity within NAFTA towards U.S. locations.

- Canadians have been denied access to U.S. patents under *U.S. Statute*, 35 USC, Section 204, which restricts the exclusive right to use or sell an invention discovered in the United States through a production licensing agreement with U.S. government agencies or laboratories to persons who manufacture in the United States, which is in contradiction with the NAFTA investment chapter.

- Section 337 of the *U.S. Tariff Act* and the *1988 Omnibus Trade Act* permit owners of intellectual property rights to block infringing imports by obtaining temporary or permanent exclusion orders from the U.S. International Trade Commission. This allows for unilateral action by U.S. interests against Canadian exports and violates a 'national treatment' perspective on intellectual property. There has been some progress in resolving this matter.

Future issues with respect to intellectual property (both patents and copyright) will no doubt stem from developments in electronic commerce and biotechnology. It is clear that Canada has a very strong incentive to harmonize with the United States in these areas. A common intellectual property regime backed by a transparent set of rules and effective enforcement may be necessary if Canada is to successfully develop its knowledge-based sectors. Canada has lagged behind the United States in a number of important KBE indicators, most importantly in employment and exports.[32] The nature of these industries is such that (a) market size matters a lot (the Canadian market is too small) and (b) the firms and individuals in these sectors are extremely mobile. Failure to integrate effectively with the U.S. market is not a viable option.

The overall effectiveness of the innovation system is usually described at the national level. In the evaluation of greater NA integration, it would be useful to take a continental perspective, and thus evaluate as a whole the innovation system of North American with respect to its efficiency and effectiveness. Innovation in the KBE is increasingly characterized by two important trends: (i) growth in technology consortia and R&D joint ventures involving multiple enterprises and often cross-border in nature;

(ii) a blurring of the distinction between public and private research activities as defence, medical and university research is commercialized at a more rapid pace. For these reasons, harmonization and cooperation in the area of CVD/subsidy, tax policy, and competition policy will all be necessary if there is to be a level playing field for KBE development, and if an effective NA innovation system is to be fostered.

In summary, this suggests the following research and policy questions:

R.4.15 How can Canada and the United States effectively integrate their IP regimes to create a locationally neutral environment for R&D investments by firms?

R.4.16 What changes are necessary to trade, tax and competition policy to allow for the effective cross-border functioning of technology consortia and R&D joint ventures?

R.4.17 How can the effectiveness of the NA innovation system be improved by cooperation in the areas of university, defence and medical research?

4.10 Electronic Commerce[33]

The growth of all forms of electronic commerce continues unabated and the actual statistics are only eclipsed by the predictions of various experts. We now have a large body of legal, technical and policy related literature on the subject. Under the auspices of the WTO and regional trade agreements, governments have begun to negotiate the rules which will govern international commerce in this area. It is too early to tell whether the ultimate set of rules will be multilateral, WTO-based, covered for example by the GATS, TRIPS and TRIM agreements, or whether an entirely new set of rules, will emerge specifically for e-commerce. At the moment, there are some differences of opinions between the United States and the EU on exactly what should be done. While these discussions are no doubt significant at the global level, the situation within NA is far more likely to evolve in the framework of existing NAFTA agreements on trade, services, and intellectual property. More realistically, however, day-to-day cross-border practice and experience should be the major determinant of how this fast-evolving technology will impact on the international e-commerce relations between Canada, Mexico, and the United States.

E-commerce, while potentially global in nature, has a strong local geographic bias. For B2C e-commerce, the physical delivery of non-digital goods and services may ultimately determine the success or failure of this particular mode of buying and selling. If you live in Vancouver, it is useful if you are purchasing from Amazon.com, located in Seattle. For Canadian firms located near the U.S. border, e-commerce represents a tremendous export opportunity in areas previously thought of as local non-traded services — accounting, advertising, and education, for example — as well as more conventional e-selling. Already, according to the ITU, 83 percent of Canadian e-commerce sales are exports. Expediting border crossings of the physical goods may well turn out to be the single biggest factor in two-way B2C trade between the NAFTA countries. Most of the other problems (payment systems, security, infrastructure access) have already been solved for B2C at the business level if not at the official level.

Real opportunities and impact are likely to be felt in B2B e-commerce. In a recent report on e-commerce, Goldman Sachs (1999) predicts that B2B will be more than 12 times greater than B2C by 2004. Moreover, the cost reductions in B2B are considerable, with cost savings ranging from 2 to 39 percent, depending on the cost structure and the number of intermediaries in the supply chain. B2B will allow a reduction in process costs of between 10 and 25 percent, which will lead to a reduction of total costs of between 3 and 12.5 percent. Additionally, B2B will reduce production costs by an average

of more than 20 percent.[34] The numbers are quite high in some manufacturing sectors: chemicals, 10 percent; electronic components, 29–39 percent; forest products, 15–25 percent; and metal machining, 22 percent. These are, of course, estimates of impact and ignore any feedback effects. At this point, we can only speculate about the potential long-run impact of this technology on NA integration — both the trade and factor market implications. Formal quantitative general equilibrium modeling of this technology might shed some light on the magnitudes involved. The new trade and geography theory has identified the transaction costs of trade as a major determinant of the long-run allocation of economic activity across regions when firms are mobile. Many of the costs that B2B might reduce or eliminate could conventionally be thought of as trade transactions costs. Therefore, it is theoretically possible that the reductions in these costs have a large impact on the long-run allocation of economic activity across regions within an integrated NA market.

Most accounts of Internet and e-commerce refer to it as a technology that is both liberalizing and integrating. In line with this view, a number of proposals, particularly from the industry, have advocated that the Internet (e-commerce) be free of all duties and/or taxes — essentially an Internet free trade zone which would be global in scope. As NAFTA is essentially a *preferential* trading arrangement, it is useful to ask whether it is logical to allow non-NAFTA countries the same access as to other NAFTA partners, if that access is by means of e-commerce? This question is a potentially new and important question in the theory of preferential trading agreements based on a particular distribution technology as opposed to a particular set of trading partners. To my knowledge, there is little if any theory worked out in this area. In the NA context, if such a principle were adopted it might have some substantive effects in areas where external barriers are present and the Internet provides a viable delivery mechanism.

The research agenda in this area should focus on the following set of related questions:

R.4.18 How will the WTO proposals and process interact with the current treatment of electronic commerce within the NAFTA zone as a whole, and across border regions.

R.4.19 How will trade, investment patterns, and factor markets within NA be impacted by the growth in B2B e-commerce?

R.4.20 Is there a case to be made for NA participation in an Internet global free trade zone? How would the existing preferential trade agreements function if overlapped with an Internet free trade zone?

5. CONCLUSION AND POLICY RECOMMENDATIONS

In this paper, we have reviewed a large number of issues related to North American integration, from a Canadian perspective. Deeper economic integration of Canada into North America carries both costs and benefits for Canada. The economic agenda naturally tends to emphasize the benefits that larger and more liberal markets yield. On the other side of the calculus, there are costs that include a loss of sovereignty, the costs of additional coordination, and the costs which would arise if some of the integration arrangements were to end or have to be reversed. There are also significant political sensitivities in all three NAFTA countries revolving around identity, language, and culture which will figure prominently in the cost-benefit analysis of any given policy.

The policy implications of the research identified fall roughly into two categories. Some policies could be implemented largely within the existing political and regional integration framework provided by NAFTA and existing national and bilateral institutions. This is really a matter of degree — any policy innovation requires some 'institutional change'. Other policies are much bolder and would demand obvious and substantial institutional change either within the NAFTA framework, or through a bilateral agreement, a new domestic political, regulatory or legal institution, or all of the above. Economic research is notably weak on how these institutional changes might unfold. But the experience with trade negotiations, and from Canada's own intergovernmental relations, clearly points to the fact that these changes are neither simple nor costless. In parallel with economic research then, there is a need for political and legal background work, together with substantial discussions between government officials on how an appropriate institutional structure might evolve. Economic research should focus on a basic cost-benefit analysis of each policy. However, there is a major complication. Because NA integration is proceeding outside a formal common market framework it is important that the research evaluate, in each case, how one policy would function, should it be implemented, in the event that some of the others would not. Think of these as alternative integration policy 'scenarios'. Because policy interdependence is high, the number of potential integration policy scenarios is also high. Unfortunately, this means that the research task is all the more demanding.

The following is a tentative list of these two types of policies. One can add, subtract or move items between the two lists. It is useful to keep in mind that some of these could go forward on a much faster timetable than others. Moreover some could be bilateral (Canada-United States) and others trilateral (Canada-Mexico-United States) depending upon circumstances and opportunities.

Possible Integration Policies Under Existing NAFTA, Bilateral and National Institutions

1. A change in the status of NAFTA from the existing free-trade agreement to one in which most external trade barriers would be harmonized, with the elimination of the rules-of-origin system. This would have to be accomplished while preserving some national independence in the areas of safeguards, countervailing duties and anti-dumping duties.

2. a) The elimination and/or streamlining of internal NAFTA border procedures with respect to customs for the transit of most NAFTA goods. This would include greater coordination by customs authorities, such that entry of non-NAFTA goods or persons could be treated as a single entry into the NAFTA area.

   b) A further reduction in internal border procedures for the transit of NAFTA nationals.

3. a) An increase in the degree of formal labour mobility within NAFTA through extension of the TN program to a wider class of occupations beyond the professional category.

   b) An extension of NAFTA with some specific provisions allowing for the unrestricted cross-border delivery of e-labour services. This would cover both workers and firms and allow effectively for an integrated North American market for the Internet-mediated delivery of virtual labour services.

4. a) A reduction in Canada's corporate tax rates with the objective of having a rate below that of the United States by 2004; otherwise, a full implementation of the recommendations of the Report of the Technical Committee on Business Taxation.

   b) A re-examination of the personal tax system with the objective of increasing the tax competitiveness of Canada for MNEs considering to locate within the NAFTA area, and to retaining existing Canadian firms. This is of particular concern in sectors with strong links to the global knowledge-based economy.

5. A reduction in the regulatory barriers to entry in the key network infrastructure sectors of transportation, telecommunications and financial services, in all NAFTA countries. The objective should be to free market access for any NAFTA-based firm within NA in their respective transportation, telecommunications or financial services markets.

6. a) NAFTA provisions should be extended such that all existing NAFTA trade, service, investment and intellectual property obligations explicitly apply to e-commerce transactions and investment.

   b) NAFTA governments should be prepared to quickly and effectively review and change border, tax, regulatory or trade policy that impede business-to-business e-commerce, based on NA economic integration.

7. a) Any remaining trade and competition policy impediments to Canada-U.S., NA-based, technology consortia and R&D joint ventures should be eliminated.

   b) The United States should amend some specific laws (Section 104 of the *U.S. Patent Act*, Section 204 and Section 337 of the *U.S. Tariff Act*) which facilitate discriminatory protection of intellectual property (patents and copyright), and whose elimination would result in a consistent treatment of intellectual property with all forms of investment, tangible and intangible, within the current NAFTA agreement.

Deeper Integration Policies Requiring Major Institutional Changes to Either NAFTA or Domestic Institutions

8. The development of a fully harmonized NAFTA-based regulatory regime in all or some subset of the following sectors: air transport, trucking, shipping, telecommunications and financial services.

9. A fully harmonized NAFTA competition policy with an appropriate legal and enforcement infrastructure, accompanied by elimination of the ability to use domestic anti-dumping laws against other NAFTA partners.

10. a) A change in Canadian monetary policy from a regime of inflation targeting to a fixed Canada-U.S. exchange rate regime.

    b) The creation of a formal North American monetary union based on the U.S. dollar.

11. The creation of a fully integrated NA tradable permit systems for SO_2, and possibly CO_2 emissions.

12. A fully harmonized intellectual property regime within NAFTA covering patents and copyright, together with a common external policy towards non-NAFTA-based intellectual property.

NOTES

1 There is an extensive literature on the economic impact of NAFTA and the FTA on Canada. See Hunter, 1998, for an overview. It is extremely difficult however to empirically isolate the impact of a trade agreement from other economic policies or external shocks in the case of a single event. Consequently, all ex-post NAFTA studies must be interpreted with considerable caution.

2 This observation holds as of the summer of 2000. The recent rally in energy prices is unlikely to prove durable. Long-term pessimism about Canadian resource prices seems justified on the part of most people given the trends of the last four decades.

3 See Blomstrom and Kokko, 1997, p. 19.

4 There is now an extensive set of studies on this issue. Many of these have been carried out by Industry Canada, and are available on their website at www.strategis.gc.ca.

5 See Brulhart, 1998.

6 See Ellison and Glaeser, 1997.

7 Krueger, 1997, pp. 15–16.

8 Idem, p. 18.

9 Idem, p. 20.

10 The debate as to whether NAFTA has promoted multilateral liberalization is quite extensive. For an overview of the debate and a recent bibliography, see Abbott, 1999.

11 This is admittedly a guess based on the Appiah, 1999, estimates. It is possible, for second-best reasons and complicated terms-of-trade effects, that some of the NAFTA partners could be made worse off with a customs union.

12 There are also a number of legal issues with respect to the status of safeguards, the administration of quotas regimes and WTO requirements. See Laird, 1999.

13 See Papademetriou and Meyers, 2000a and 2000b.

14 There have been a number of concerns expressed about the impact of NAFTA on Canadian sovereignty in the areas of culture, water, health, environment, education and immigration.

15 It may be useful to examine labour standards along with other social policies, particularly health and education.

16 A recent review of the evidence on taxation and the investment response is provided in Hines, 1999.

17 Recent evidence on Canada's comparative business tax situation is provided by Mintz, 1999, prior to the February 2000 budget.

18 At the risk of simplicity, this argument is much like the one on the impact of freer trade on product variety. Many people feared that free trade would actually reduce choice by limiting the number of varieties of any particular good. As we now know in almost all cases, exactly the opposite occurred: product variety increased. Competition among governments for people and firms may induce a similar sort of outcome. This model also has the desirable feature that competition may encourage public policy innovation by governments, as well as adoption of best-practice methods in public service delivery.

19 A summary of these arguments is contained in a symposium reported in the Fall 1999 issue of *Canadian Business Economics*. There is also a forthcoming issue of *The North American Journal of Finance and Economics* devoted to the pro and con arguments.

20 Some of this material is a summary of Courchene and Harris, 1999, and Harris, 2000b.

21 Harris, 1993, pp. 36–37.

22 Idem, pp. 39–40.

23 In Harris, 2000b, it is argued that, paradoxically, the terms-of-trade buffering characteristic of flexible rates can actually be a fundamental cause of the slow response of economies to new technology. In effect, it delays the necessary creative destruction that must accompany the arrival of the *new economy*.

24 Frankel and Rose, 2000, p. 38.

25 Useful overviews of the interaction between trade and competition policy is provided by the OECD Joint Group on Trade and Competition, 1999a, 1999b. A European perspective is provided by Cini and McGowan, 1998.

26 Anderson and Khosla, 1995, p. 91.

27 These arguments are reviewed in Christie, 1994.

28 There is an extensive literature on SO_2 trading and its economic welfare consequences. An excellent bibliography is available on the Acid Rain website of the EPA, at www.epa.gov/docs/acidrain/ardhome.html.

29 The Canadian literature, including a discussion of domestic global permit trading, is summarized in a number of documents on Canada's National Climate Change Process website at www.nccp.ca.

30 NAFTA, article 1139(g).

31 For a more comprehensive discussion of these, see Luton, 1995.

32 See Industry Canada, 2000a. The KBE economy is growing at roughly 2.5 times the growth rate of the aggregate economy. Other than Internet infrastructure access, Canada lags behind the United States in virtually all other KBE development indicators.

33 This section draws on OECD, 1999c, Hart and Chaitoo, 1999, and Mann, 2000.

34 Goldman Sachs, 1997, p. 7.

BIBLIOGRAPHY

Abbott, Frederick M. "The North American Integration Regime and its Implications For the World Trading System." Harvard Law School, 1999.

Altshuler, H., H. Grubert and T.S. Newlon. *Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates*. NBER Working Paper 6383R, January 1998.

Anderson, R. and S.D. Khosla. *Competition Policy as a Dimension of Economic Policy: A Comparative Perspective*. Occasional Paper No. 7, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1995.

Appiah, A. "A General Equilibrium Evaluation of a North American Customs Union and the Consequences of Rules of Origin." Ph. D. Thesis, Simon Fraser University, 1999.

Blomstrom, Magnus and Ari Kokko. *Regional Integration and Foreign Direct Investment*. NBER Working Paper 6019, 1997.

Brulhart, M. "Economic Geography, Industry Location and Trade: The Evidence," *World Economy*, 1998, pp. 775–801.

Carstensen, Peter C. "Competition Policy for an Economically Integrated North America," *Law and Contemporary Problems*, 44, 3 (1981): 81–103.

Christie, Keith. "Damned if We Don't," Some Reflections on Antidumping and Competition Policy." Policy Staff Paper No. 94–15, Department of Foreign Affairs and International Trade, Ottawa, 1994.

Cini, Michelle and Lee McGowan. *Competition Policy in the European Union*, New York: St. Martin's Press, 1998.

Courchene, Thomas J. and Colin Telmer. *From Heartland to North American Region State: The Social, Fiscal and Federal Evolution of Ontario*, Faculty of Management, University of Toronto, 1998.

Courchene, Thomas J. and Richard G. Harris. *From Fixing to Monetary Union: Options for North American Currency Integration*. C.D. Howe Institute, Commentary No. 127, Toronto: C.D. Howe Institute, 1999.

Department of Finance, *Report of the Technical Committee on Business Taxation*, Ottawa, 1998. (Also known as the Mintz Report).

Department of Foreign Affairs and International Trade. *The NAFTA at Five Years: A Partnership at Work*, 1999.

Ellison, G. and E. Glaeser. "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach," *Journal of Political Economy*, 105, 5 (1997): 889–927.

Feldman, M.P. and D.B. Audretsch. "Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition," *European Economic Review*, 43, 2 (1999): 409–29.

Fortin, P. "The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up?" C.D. Howe Benefactors Lecture, 1999. Available at www.cdhowe.org.

Frankel, Jeffrey A. and Andrew K. Rose. "An Estimate of the Effect of Currency Unions on Trade and Growth." First draft, May 1, 2000. Available at http://haas.berkeley.edu/~arose.

Goldman Sachs. "B2B: 2B or not 2B?" November 12, 1997. Available at www.gs.com.

_____. "The Economic Impact of B2B E-Commerce." Mimeo, 1999.

Harris, Richard G. *Trade, Money and Wealth in the Canadian Economy*, C.D. Howe Benefactors Lecture, Toronto: C.D. Howe Institute, 1993.

_____. "Determinants of Canadian Productivity Growth: Issues and Prospects." Industry Canada Discussion Paper No. 8, 2000a. Available at www.strategis.gc.ca.

_____. "The New Economy and the Exchange Rate Regime." Paper presented at a conference in Honour of Robert Mundell, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, May 2000b.

Hart, Michael and Ramesh Chaitoo. "Electronic Commerce and the Rules of the World Trade Organization." Discussion paper prepared for the Electronic Commerce Task Force at Industry Canada, 1999.

Helliwell, J. *National Borders Matter*, Washington (D.C.): Brookings Institution, 1999.

Hines, J.R. "Lessons from Behavioral Responses to International Taxation." *National Tax Journal*, 52, 2 (June 1999): 305–22.

Hunter, Todd. "The Impact of FTA/NAFTA on Canada: What Does The Recent Literature Say?" Reference Document No. 6, Trade and Economic Analysis Division, Department of Foreign Affairs and International Trade, December 1998.

Industry Canada. *Catching Up with the Jetsons*, Ottawa, 2000a. Available at www.strategis.gc.ca.

_____. *Canada's Growing Economic Relations with the United States*, Part 1 and Part 2, 2000b. Available at www.strategis.gc.ca.

Krueger, Anne O. "Problems with Overlapping Free Trade Areas," in *Regionalism versus Multilateral Trade Agreements*. Edited by Takatoshi Ito and Anne Krueger, Chicago: The University of Chicago Press, 1997.

Krugman, P. *Geography and International Trade*, Cambridge: MIT Press, 1992.

Laird, S. "Regional Trade Agreements: Dangerous Liasons?" *World Economy*, 1999, pp. 1179–1200.

Luton, G. "Diplomacy at the Leading Edge: Advanced Technology and Canadian Trade Policy." Policy Staff Paper 95/12, Department of Foreign Affairs and International Trade, 1995.

Mann, Catherine L. "Electronic Commerce in Developing Countries: Issues for Domestic Policy and WTO Negotiations." Working Paper, Institute for International Economics, Washington (D.C.), March 2000.

McCallum, John. "National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns." *American Economic Review,* (June 1995): 615–23.

Mintz, Jack M. "Why Canada Must Undertake Business Tax Reform Soon." C.D. Howe Backgrounder, Toronto: C.D. Howe Institute, November 4, 1999.

OECD Joint Group on Trade and Competition. "Consistencies and Inconsistencies Between Trade and Competition Policies." *OECD Working Papers*, VII, 57, 1999a.

_____. "Complementarities Between Trade and Competition Policies." *OECD Working Papers*, VII, 56, 1999b.

OECD. "The Economic and Social Impact of Electronic Commerce." 1999. Available at www.oecd.org/dsti/ sti/it/ec/.

Papademetriou, Demetrios G. and Deborah Waller Meyers. "Of Poetry and Plumbing: The North American Integration 'Project'." Carnegie Endowment for International Peace, 2000a. Available at http://www.ceip.org/programs/migrat/CommonBordersSummary.html.

_____. "Walking a Fine Line: Issues in Border Management." Carnegie Endowment for International Peace, 2000b. Available at http://www.isuma.net/vo1n01/waller/waller.htm.

Rose, Andrew. "One Money, One Market? The Effect of Common Currencies on International Trade." *Economic Policy*, 2000.

Wasylenko, Michael. "Taxation and Economic Development: the State of Economic Literature." *New England Economic Review*, (March-April 1997): 36–52.

INDUSTRY CANADA RESEARCH PUBLICATIONS

INDUSTRY CANADA WORKING PAPER SERIES

No. 1 **Economic Integration in North America: Trends in Foreign Direct Investment and the Top 1,000 Firms**, Micro-Economic Policy Analysis staff including John Knubley, Marc Legault, and P. Someshwar Rao, Industry Canada, 1994.

No. 2 **Canadian-Based Multinationals: An Analysis of Activities and Performance,** Micro-Economic Policy Analysis staff including P. Someshwar Rao, Marc Legault, and Ashfaq Ahmad, Industry Canada, 1994.

No. 3 **International R&D Spillovers Between Industries in Canada and the United States**, Jeffrey I. Bernstein, Carleton University and National Bureau of Economic Research, under contract with Industry Canada, 1994.

No. 4 **The Economic Impact of Mergers and Acquisitions on Corporations**, Gilles Mcdougall, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1995.

No. 5 **Steppin' Out: An Analysis of Recent Graduates Into the Labour Market**, Ross Finnie, School of Public Administration, Carleton University, and Statistics Canada, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 6 **Measuring the Compliance Cost of Tax Expenditures: The Case of Research and Development Incentives**, Sally Gunz and Alan Macnaughton, University of Waterloo, and Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 7 **Governance Structure, Corporate Decision-Making and Firm Performance in North America**, P. Someshwar Rao and Clifton R. Lee-Sing, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1996.

No. 8 **Foreign Direct Investment and APEC Economic Integration**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao, and Colleen Barnes, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1996.

No. 9 **World Mandate Strategies for Canadian Subsidiaries**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 10 **R&D Productivity Growth in Canadian Communications Equipment and Manufacturing**, Jeffrey I. Bernstein, Carleton University and National Bureau of Economic Research, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 11 **Long-Run Perspective on Canadian Regional Convergence**, Serge Coulombe, Department of Economics, University of Ottawa, and Frank C. Lee, Industry Canada, 1996.

No. 12 **Implications of Technology and Imports on Employment and Wages in Canada**, Frank C. Lee, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1996.

No. 13 **The Development of Strategic Alliances in Canadian Industries: A Micro Analysis,** Sunder Magun, Applied International Economics, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 14 **Employment Performance in the Knowledge-Based Economy**, Surendra Gera, Industry Canada, and Philippe Massé, Human Resources Development Canada, 1996.

No. 15 **The Knowledge-Based Economy: Shifts in Industrial Output**, Surendra Gera, Industry Canada, and Kurt Mang, Department of Finance, 1997.

No. 16 **Business Strategies of SMEs and Large Firms in Canada**, Gilles Mcdougall and David Swimmer, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1997.

No. 17 **Impact of China's Trade and Foreign Investment Reforms on the World Economy**, Winnie Lam, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1997.

No. 18 **Regional Disparities in Canada: Characterization, Trends and Lessons for Economic Policy**, Serge Coulombe, Department of Economics, University of Ottawa, under contract with Industry Canada, 1997.

No. 19 **Inter-Industry and U.S. R&D Spillovers, Canadian Industrial Production and Productivity Growth**, Jeffrey I. Bernstein, Carleton University and National Bureau of Economic Research, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 20 **Information Technology and Labour Productivity Growth: An Empirical Analysis for Canada and the United States**, Surendra Gera, Wulong Gu, and Frank C. Lee, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1998.

No. 21 **Capital-Embodied Technical Change and the Productivity Growth Slowdown in Canada**, Surendra Gera, Wulong Gu, and Frank C. Lee, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1998.

No. 23 **Restructuring in Canadian Industries: A Micro Analysis**, Sunder Magun, Applied International Economics, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 24 **Canadian Government Policies Toward Inward Foreign Direct Investment**, Steven Globerman, Simon Fraser University and Western Washington University, and Daniel Shapiro, Simon Fraser University, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 25 **A Structuralist Assessment of Technology Policies – Taking Schumpeter Seriously on Policy**, Richard G. Lipsey and Kenneth Carlaw, Simon Fraser University, with a contribution by Davit D. Akman, research associate, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 26 **Intrafirm Trade of Canadian-Based Foreign Transnational Companies**, Richard A. Cameron, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1998.

No. 27 **Recent Jumps in Patenting Activities: Comparative Innovative Performance of Major Industrial Countries, Patterns and Explanations**, Mohammed Rafiquzzaman and Lori Whewell, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1998.

No. 28 **Technology and the Demand for Skills: An Industry-Level Analysis**, Surendra Gera and Wulong Gu, Industry Canada, and Zhengxi Lin, Statistics Canada, 1999.

No. 29 **The Productivity Gap Between Canadian and U.S. Firms**, Frank C. Lee and Jianmin Tang, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1999.

No. 30 **Foreign Direct Investment and Productivity Growth: The Canadian Host-Country Experience**, Surendra Gera, Wulong Gu and Frank C. Lee, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1999.

No. 31 **Are Canadian-Controlled Manufacturing Firms Less Productive than their Foreign-Controlled Counterparts?** Someshwar Rao and Jianmin Tang, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 2000.

No. 32 **The Canada-U.S. Productivity Growth Paradox**, Serge Coulombe, Department of Economics, University of Ottawa, under contract with Industry Canada, 2000.

No. 33 **R&D Propensity and Productivity Performance of Foreign-Controlled Firms in Canada**, Jianmin Tang and Someshwar Rao, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 2001.

No. 34 **Sectoral Impacts of Kyoto Compliance**, Randall Wigle, Wilfrid Laurier University, under contract with Industry Canada, 2001.

INDUSTRY CANADA DISCUSSION PAPER SERIES

No. 1 **Multinationals as Agents of Change: Setting a New Canadian Policy on Foreign Direct Investment**, Lorraine Eden, Carleton University, under contract with Industry Canada, 1994.

No. 2 **Technological Change and International Economic Institutions**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 3 **Canadian Corporate Governance: Policy Options**, Ronald. J. Daniels, Faculty of Law, University of Toronto, and Randall Morck, Faculty of Business, University of Alberta, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 4 **Foreign Direct Investment and Market Framework Policies: Reducing Frictions in APEC Policies on Competition and Intellectual Property**, Ronald Hirshhorn, under contract with Industry Canada, 1996.

No. 5 **Industry Canada's Foreign Investment Research: Messages and Policy Implications**, Ronald Hirshhorn, under contract with Industry Canada, 1997.

No. 6 **International Market Contestability and the New Issues at the World Trade Organization**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (D.C.), under contract with Industry Canada, 1998.

No. 7 **Implications of Foreign Ownership Restrictions for the Canadian Economy – A Sectoral Analysis**, Steven Globerman, Western Washington University, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 8 **Determinants of Canadian Productivity Growth: Issues and Prospects**, Richard G. Harris, Simon Fraser University and Canadian Institute for Advanced Research, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 9 **Is Canada Missing the "Technology Boat"? Evidence from Patent Data**, Manuel Trajtenberg, Tel Aviv University, National Bureau of Economic Research and Canadian Institute for Advanced Research, under contract with Industry Canada, 2000.

No. 10 **North American Economic Integration: Issues and Research Agenda**, Richard G. Harris, Simon Fraser University, under contract with Industry Canada, 2001.

INDUSTRY CANADA OCCASIONAL PAPER SERIES

No. 1 **Formal and Informal Investment Barriers in the G-7 Countries: The Country Chapters**, Micro-Economic Policy Analysis staff including Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald, and Christopher Wilkie, Industry Canada, 1994.

Formal and Informal Investment Barriers in the G-7 Countries: Summary and Conclusions, Micro-Economic Policy Analysis staff including Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, and John Knubley, Industry Canada, 1994.

No. 2 **Business Development Initiatives of Multinational Subsidiaries in Canada**, Julian Birkinshaw, University of Western Ontario, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 3 **The Role of R&D Consortia in Technology Development**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Carleton University, and Sunder Magun, Centre for Trade Policy and Law, University of Ottawa and Carleton University, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 4 **Gender Tracking in University Programs**, Sid Gilbert, University of Guelph, and Alan Pomfret, King's College, University of Western Ontario, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 5 **Competitiveness: Concepts and Measures**, Donald G. McFetridge, Department of Economics, Carleton University, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 6 **Institutional Aspects of R&D Tax Incentives: The SR&ED Tax Credit**, G. Bruce Doern, School of Public Administration, Carleton University, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 7 **Competition Policy as a Dimension of Economic Policy: A Comparative Perspective**, Robert D. Anderson and S. Dev Khosla, Economics and International Affairs Branch, Bureau of Competition Policy, Industry Canada, 1995.

No. 8 **Mechanisms and Practices for the Assessment of the Social and Cultural Implications of Science and Technology**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 9 **Science and Technology: Perspectives for Public Policy**, Donald G. McFetridge, Department of Economics, Carleton University, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 10 **Endogenous Innovation and Growth: Implications for Canada**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal and Canadian Institute for Advanced Research, and Elhanan Helpman, Tel Aviv University and Canadian Institute for Advanced Research, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 11 **The University-Industry Relationship in Science and Technology**, Jérôme Doutriaux, University of Ottawa, and Margaret Barker, Meg Barker Consulting, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 12 **Technology and the Economy: A Review of Some Critical Relationships**, Michael Gibbons, University of Sussex, under contract with Industry Canada, 1995.

No. 13 **Management Skills Development in Canada**, Keith Newton, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1995.

No. 14 **The Human Factor in Firm's Performance: Management Strategies for Productivity and Competitiveness in the Knowledge-Based Economy**, Keith Newton, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1996.

No. 15 **Payroll Taxation and Employment: A Literature Survey**, Joni Baran, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1996.

No. 16 **Sustainable Development: Concepts, Measures, Market and Policy Failures at the Open Economy, Industry and Firm Levels**, Philippe Crabbé, Institute for Research on the Environment and Economy, University of Ottawa, under contract with Industry Canada, 1997.

No. 17 **Measuring Sustainable Development: A Review of Current Practice,** Peter Hardi and Stephan Barg, with Tony Hodge and Laszlo Pinter, International Institute for Sustainable Development, under contract with Industry Canada, 1997.

No. 18 **Reducing Regulatory Barriers to Trade: Lessons for Canada from the European Experience**, Ramesh Chaitoo and Michael Hart, Centre for Trade Policy and Law, Carleton University, under contract with Industry Canada, 1997.

No. 19 **Analysis of International Trade Dispute Settlement Mechanisms and Implications for Canada's Agreement on Internal Trade**, E. Wayne Clendenning and Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., under contract with Industry Canada, 1997.

No. 20 **Aboriginal Businesses: Characteristics and Strategies for Growth**, David Caldwell and Pamela Hunt, Management Consulting Centre, under contract with Aboriginal Business Canada, Industry Canada, 1998.

No. 21 **University Research and the Commercialization of Intellectual Property in Canada,** Wulong Gu and Lori Whewell, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 1999.

No. 22 **A Regional Perspective on the Canada-U.S. Standard of Living Comparison,** Raynald Létourneau and Martine Lajoie, Micro-Economic Policy Analysis, Industry Canada, 2000.

No. 23 **Linkages Between Technological Change and Productivity Growth**, Steven Globerman, Western Washington University, under contract with Industry Canada, 2000.

No. 24 **Investment and Productivity Growth – A Survey From the Neoclassical and New Growth Perspectives**, Kevin J. Stiroh, Federal Reserve Bank of New York, under contract with Industry Canada, 2000.

No. 25 **The Economic Determinants of Innovation**, Randall Morck, University of Alberta, and Bernard Yeung, New York University, under contract with Industry Canada, 2000.

No. 26 **SMEs, Exports and Job Creation: A Firm-Level Analysis**, Élisabeth Lefebvre and Louis A. Lefebvre, CIRANO and École Polytechnique de Montréal, under contract with Industry Canada, 2000.

CANADA IN THE 21ST CENTURY SERIES

No. 1 **Global Trends: 1980-2015 and Beyond**, J. Bradford DeLong, University of California, Berkeley, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 2 **Broad Liberalization Based on Fundamentals: A Framework for Canadian Commercial Policy**, Randall Wigle, Wilfrid Laurier University, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 3 **North American Economic Integration: 25 Years Backward and Forward**, Gary C. Hufbauer and Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (D.C.), under contract with Industry Canada, 1998.

No. 4 **Demographic Trends in Canada, 1996-2006: Implications for the Public and Private Sectors**, David K. Foot, Richard A. Loreto, and Thomas W. McCormack, Madison Avenue Demographics Group, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 5 **Capital Investment Challenges in Canada**, Ronald P.M. Giammarino, University of British Columbia, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 6 **Looking to the 21st Century – Infrastructure Investments for Economic Growth and for the Welfare and Well-Being of Canadians**, Christian DeBresson, Université du Québec à Montréal, and Stéphanie Barker, Université de Montréal, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 7 **The Implications of Technological Change for Human Resource Policy**, Julian R. Betts, University of California, San Diego, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 8 **Economics and the Environment: The Recent Canadian Experience and Prospects for the Future**, Brian R. Copeland, University of British Columbia, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 9 **Individual Responses to Changes in the Canadian Labour Market**, Paul Beaudry and David A. Green, University of British Columbia, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 10 **The Corporate Response – Innovation in the Information Age**, Randall Morck, University of Alberta, and Bernard Yeung, University of Michigan, under contract with Industry Canada, 1998.

No. 11 **Institutions and Growth: Framework Policy as a Tool of Competitive Advantage for Canada**, Ronald J. Daniels, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1998.

PERSPECTIVES ON NORTH AMERICAN FREE TRADE SERIES

No. 1 **Can Small-Country Manufacturing Survive Trade Liberalization? Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement**, Keith Head and John Ries, University of British Columbia, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 2 **Modelling Links Between Canadian Trade and Foreign Direct Investment,** Walid Hejazi and A. Edward Safarian, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 3 **Trade Liberalisation and the Migration of Skilled Workers,** Steven Globerman, Western Washington University and Simon Fraser University, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 4 **The Changing Industry and Skill Mix of Canada's International Trade**, Peter Dungan and Steve Murphy, Institute for Policy Analysis, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1999.

No. 5 **Effects of the Canada-United States Free Trade Agreement on Interprovincial Trade**, John F. Helliwell, University of British Columbia, Frank C. Lee, Industry Canada, and Hans Messinger, Statistics Canada, 1999.

No. 6 **The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement,** Daniel Trefler, University of Toronto, under contract with Industry Canada, 1999.

MONOGRAPH

Industry-Level Productivity and International Competitiveness Between Canada and the United States, edited by Dale W. Jorgenson, Harvard University, and Frank C. Lee, Industry Canada, 2001.

RESEARCH VOLUME SERIES

No. 1 **Foreign Investment, Technology and Economic Growth**, Donald G. McFetridge ed., University of Calgary Press, 1991.

No. 2 **Corporate Globalization Through Mergers and Acquisitions**, L. Waverman ed., University of Calgary Press, 1991.

No. 3 **Multinationals in North America**, Lorraine Eden ed., University of Calgary Press, 1994.

No. 4 **Canadian-Based Multinationals**, Steven Globerman ed., University of Calgary Press, 1994.

No. 5 **Corporate Decision-Making in Canada**, Ronald J. Daniels and Randall Morck eds., University of Calgary Press, 1995.

No. 6 **Implications of Knowledge-Based Growth for Micro-Economic Policies**, Peter Howitt ed., University of Calgary Press, 1996.

No. 7 **The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective**, Richard G. Harris ed., University of Calgary Press, 1996.

No. 8 **Financing Growth in Canada**, Paul J.N. Halpern ed., University of Calgary Press, 1997.

No. 9 **Competition Policy and Intellectual Property Rights in the Knowledge-Based Economy**, Robert D. Anderson and Nancy T. Gallini eds., University of Calgary Press, 1998.

JOINT PUBLICATIONS

Capital Budgeting in the Public Sector, in collaboration with the John Deutsch Institute, Jack Mintz and Ross S. Preston eds., 1994.

Infrastructure and Competitiveness, in collaboration with the John Deutsch Institute, Jack Mintz and Ross S. Preston eds., 1994.

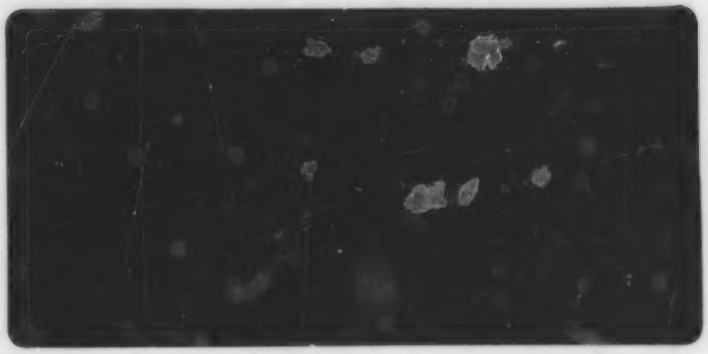
Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada, in collaboration with the C.D. Howe Institute, Jamie Benidickson, G. Bruce Doern, and Nancy Olewiler, 1994.

To obtain copies of documents published under Industry Canada's Research Publications Program, please contact:

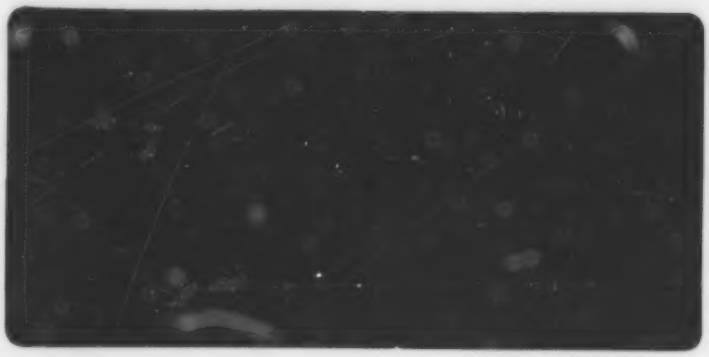
Publications Officer
Micro-Economic Policy Analysis
Industry Canada
5th Floor, West Tower
235 Queen Street
Ottawa, Ontario, K1A 0H5

Tel.: (613) 952-5704
Fax: (613) 991-1261
E-mail: mepa.apme@ic.gc.ca

Programme des publications de recherche d'Industrie Canada



Document de discussion



Programme des publications de recherche d'Industrie Canada

Le Programme des publications de recherche d'Industrie Canada fournit une tribune pour l'analyse des grands défis micro-économiques auxquels est confrontée l'économie canadienne et favorise un débat public éclairé sur ces questions. Sous l'égide de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, la collection des documents de recherche, qui s'inscrit dans le cadre de ce programme, englobe des documents de travail analytiques révisés par des pairs et des documents de discussion rédigés par des spécialistes sur des questions micro-économiques d'importance primordiale.

Les opinions exprimées dans ces documents de recherche ne reflètent pas nécessairement celles d'Industrie Canada ou du gouvernement fédéral.

L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE DE L'AMÉRIQUE DU NORD : PROBLÉMATIQUE ET RECHERCHE FUTURE

Document de discussion n° 10
Avril 2001

Par Richard G. Harris
Université Simon Fraser

Also available in English

Données de catalogage avant publication (Canada)

Harris, Richard G.

L'intégration économique de l'Amérique du Nord : problématique et recherche future

(Document de discussion; numéro 10)
Texte en français et en anglais disposé tête-bêche
Titre de la p. de t. addit. : North American economic integration : issues and research agenda
Comprend des références bibliographiques
ISBN 0-660-61605-X
N° de cat. C21-25/20-2001

1. Libre-échange – Amérique du Nord
2. Amérique du Nord – Relations économiques extérieures – Mexique
3. Amérique du Nord – Conditions économiques
4. Canada – Politique économique
5. Union monétaire – Amérique du Nord
6. Mondialisation
I. Canada. Industrie Canada
II. Titre
III. Coll. : Document de discussion (Canada. Industrie Canada); n° 10
IV. Titre : North American economic integration: issues and research agenda

HF3211.H37 2001 382.971 C2001-980095-9F

Publié en avril 2001

Vous trouverez, à la fin du présent ouvrage, des renseignements sur les documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche et sur la façon d'en obtenir des exemplaires. Des sommaires des documents de recherche, ainsi que le texte intégral des cahiers de recherche publiés dans les diverses collections d'Industrie Canada et de *MICRO*, notre bulletin trimestriel, peuvent être consultés sur *STRATEGIS*, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse http://strategis.gc.ca.

Prière d'adresser tout commentaire à :

Someshwar Rao
Directeur
Analyse des investissements stratégiques
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 941-8187
Fax : (613) 991-1261
Courriel : rao.someshwar@ic.gc.ca

Ce document est une version révisée d'un texte originalement produit comme document de référence pour un atelier d'Industrie Canada sur l'intégration nord-américaine, tenu le 7 septembre 2000 à Ottawa. Les commentaires faits par les participants à cet atelier ont été utiles lors de la révision. Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur uniquement et visent à stimuler la discussion. En aucune façon, elles ne reflètent le point de vue d'Industrie Canada. On peut rejoindre l'auteur par courrier électronique, à l'adresse : rharris@sfu.ca.

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION 1

2. LE CONTEXTE D'UNE INTÉGRATION ACCRUE EN AMÉRIQUE DU NORD 3
   - 2.1 Quelle forme l'intégration économique prend-elle? 3
   - 2.2 Qui participe à ces interactions? 3
   - 2.3 Pourquoi y a-t-il intégration nord-sud? 4
   - 2.4 Quelles sont les principales préoccupations qui animent l'intérêt du Canada à l'égard de l'intégration nord-américaine? 4
     - La question du niveau de vie 5
     - Le manque de progrès à l'OMC et au sein du système de commerce multilatéral 5
     - La forte croissance économique aux États-Unis durant les années 90 5
     - Le nouveau paradigme économique et la chute des prix des ressources naturelles 5
     - Un piètre dossier au chapitre de l'investissement étranger direct 6
   - 2.5 Quels sont les principaux enjeux sur le plan des politiques? 6

3. COMMERCE ET INTÉGRATION : ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE, UNION DOUANIÈRE ET AGGLOMÉRATION RÉGIONALE 7
   - 3.1 Profils de commerce et d'investissement en Amérique du Nord 7
   - 3.2 La question de l'agglomération régionale 9
   - 3.3 L'argument en faveur d'une union douanière nord-américaine 10
     - Les règles d'origine 10
     - Régionalisme et multilatéralisme 12
     - Les étapes vers une union douanière 12

4. VERS UN MARCHÉ COMMUN 15
   - 4.1 Remarques préliminaires 15
   - 4.2 Questions frontalières 16
   - 4.3 Mobilité de la main-d'œuvre 17
     - Pourquoi la mobilité de la main-d'œuvre risque-t-elle de devenir un enjeu plus important? 17
     - Les conséquences d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre sur les plans du bien-être et de la croissance 19
     - Certaines dimensions politiques de la mobilité de la main-d'œuvre 20
   - 4.4 Intégration et concurrence fiscale 20
   - 4.5 Taux de change et union monétaire 22
     - Répercussions des taux de change flottants sur la productivité 23
     - Incidence à long terme de taux de change flottants sur la structure industrielle et l'avantage comparatif 23
     - Intégration économique nord-sud entre le Canada et les États-Unis 24
     - La détermination des prix sur les marchés des produits et des facteurs 24
     - Éléments d'efficience d'une monnaie unique au niveau des coûts de transaction 25
   - 4.6 Réglementation et politique de concurrence 26
     - Politique de réglementation 26
     - Politique de concurrence 26
     - La structure industrielle canadienne 27

4.7 L'administration de la politique commerciale 29
Droits compensateurs et subventions dans les secteurs de haute technologie 29
Les mesures antidumping 30
4.8 L'environnement et les ressources naturelles 30
Exportations d'eau 31
Droits d'émission échangeables en Amérique du Nord 31
Le réchauffement de la planète 31
Biorisques et biotechnologie 31
4.9 Les droits de propriété intellectuelle et l'économie du savoir 32
4.10 Le commerce électronique 33

5. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES POLITIQUES 37

NOTES 41

BIBLIOGRAPHIE 45

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA 49

1. INTRODUCTION

Ce document vise à promouvoir la discussion sur des questions de politique posées par l'intégration nord-américaine (NA) et à définir les travaux de recherche qu'il serait essentiel de réaliser, dans l'optique du Canada. Son principal objectif est d'élaborer un cadre et une série de questions nécessitant des recherches supplémentaires, à la lumière des impératifs auxquels devront vraisemblablement répondre les gouvernements nord-américains, en particulier celui du Canada, sur le plan des politiques au cours des années à venir. Le sujet n'est pas nouveau. À vrai dire, c'est l'un des thèmes les plus durables de la recherche économique et politique au Canada. Depuis la signature de l'ALENA et, auparavant, celle de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, de nombreuses études ont scruté en détail les répercussions de ces accords sur les économies canadienne, mexicaine et américaine. Mais une série de facteurs se sont conjugués pour intensifier les préoccupations au sujet de cette intégration, de son potentiel futur et de la façon dont on devrait y faire face, ou tenter de l'orienter, au niveau des politiques. Il ressort clairement des statistiques sur le commerce et des interactions entre les gouvernements, les entreprises et les citoyens des trois pays nord-américains que l'intégration se poursuit. Parallèlement, le processus dit de la mondialisation a suscité beaucoup d'inquiétudes dans certains secteurs. La réalité perçue par les Canadiens est que : a) leur pays est devenu relativement plus petit dans l'économie mondiale; et b) son avenir économique dépend davantage des événements qui surviennent en Amérique du Nord. Il est donc essentiel de préciser les grands enjeux de la recherche et des politiques pertinents à l'intégration économique nord-américaine afin de mieux comprendre les progrès accomplis dans cette voie jusqu'à maintenant, ainsi que les possibilités et les risques futurs que comporte une intégration accrue pour le Canada, au moment où les dirigeants des trois pays nord-américains réagissent à ce courant et tentent de l'anticiper. Dans le but de stimuler le débat, le document propose aussi des mesures précises visant à répondre à certaines des préoccupations actuelles et qui exigeraient des recherches supplémentaires.

Certaines réserves sont de mise. Premièrement, plusieurs de ces questions ne peuvent facilement s'insérer dans le cadre linéaire traditionnel de la politique commerciale en matière d'intégration, à savoir le passage d'une zone de libre-échange à une union douanière et, enfin, à un marché commun. Ce paradigme classique et bien connu de l'intégration trouve essentiellement ses racines dans le programme d'intégration de l'Union européenne. Il est utile, mais d'application limitée. Il n'arrive pas à résoudre certaines des difficultés soulevées par le contexte technologique, commercial et politique moderne. Ainsi, dans le cas de l'Amérique du Nord, il n'offre pas un cadre analytique tenant compte de l'asymétrie des relations entre les États-Unis, le Canada et le Mexique à cause de la taille économique et des liens géographiques différents entre ces trois pays. Pour ces raisons, il est utile d'aborder la question de l'intégration nord-américaine dans un contexte multidimensionnel semblable à celui présenté au chapitre 2. Deuxièmement, la liste des sujets de recherche est limitée par le fait que nous nous intéressons essentiellement aux questions économiques. Manifestement, des changements pourraient survenir au niveau des institutions politiques mais, en adoptant un horizon temporel à moyen terme, il est normal de s'attendre à ce que la structure politique fondamentale des trois pays ne change pas de façon radicale. Ainsi, dans cette étude, nous n'envisageons pas un fédéralisme à l'européenne en Amérique du Nord. Troisièmement, l'étude ne prétend pas être exhaustive sur ce qui a été fait en regard de chacune de ces questions dans le passé, ou sur les enjeux pertinents à l'intégration future. Plutôt, elle vise à présenter un aperçu des grands thèmes liés à l'intégration, dans le contexte desquels certaines politiques particulières peuvent être analysées. Comme la plupart des lecteurs en sont conscients, c'est l'un des sujets où tout est interrelié. On ne peut parler d'intégration des politiques environnementales sans parler aussi de commerce, de fiscalité, de réglementation, etc. Aucun effort n'est fait pour détailler la nature ou la portée de tous ces éléments interdépendants. Enfin, l'accent est mis d'abord sur l'intégration du Canada et des États-Unis mais, de toute évidence, plusieurs questions devront forcément être abordées dans un cadre tripartite canado-américano-mexicain.

Voici comment se présente l'étude. Dans le prochain chapitre, nous décrivons le contexte de l'intégration nord-américaine – qui, pourquoi, où, avec qui et quand. Le chapitre 3 traite des questions de commerce et d'investissement, notamment la croissance régionale et les perspectives de réalisation d'une union douanière dans la zone de l'ALENA. Au chapitre 4, nous abordons un grand nombre de questions de politique traditionnelles, dont plusieurs sont habituellement considérées comme étant de nature intérieure, mais toutes liées au thème général de la progression de l'ALENA vers un marché commun nord-américain. Les questions de recherche pertinentes sont résumées à la fin de chaque chapitre; elles sont numérotées de façon consécutive, identifiées par la lettre R et disposées en italique. L'étude se termine par un bref examen des grandes questions de politique que soulève l'intégration nord-américaine pour le Canada.

2. LE CONTEXTE D'UNE INTÉGRATION ACCRUE EN AMÉRIQUE DU NORD

Il y a une interaction étroite entre le niveau actuel d'intégration et la réaction à cet état de fait au niveau des politiques. L'ALE conclu en 1988 entre le Canada et les États-Unis était, en partie, une réaction à un niveau déjà élevé d'intégration commerciale et à certaines circonstances particulières aux années 80. Il est utile de se demander pourquoi rechercher une intégration accrue et pourquoi le faire maintenant? Trop souvent, les économistes abordent la question de l'intégration économique dans un cadre strictement normatif, centré sur les coûts et les avantages économiques de divers arrangements commerciaux préférentiels, allant d'une zone de libre-échange à un marché commun. Mais avant d'aborder les aspects normatifs, il importe de préciser quels facteurs dictent la demande sur le plan des politiques.

2.1 Quelle forme l'intégration économique prend-elle?

Il existe toute une variété de mesures de l'intégration économique régionale. Elles englobent les données sur les flux commerciaux, les flux et les stocks d'investissement étranger direct (IED), les fusions et acquisitions, les mouvements transfrontières de travailleurs, les visites de touristes transfrontières, la résidence temporaire de Canadiens aux États-Unis durant l'hiver, les flux de transport transfrontières, les télécommunications sous toutes leurs formes, dont le courrier électronique, l'accès au Web, le magasinage sur Internet et les liens de commerce électronique entre les entreprises. Les mesures non économiques de l'intégration comprennent les indicateurs bilatéraux des interactions politiques au niveau fédéral, à celui des États et des provinces et au niveau local, la participation à des OMG, diverses mesures de maillage, les échanges d'étudiants, les travaux de recherche conjoints dans les universités et les entreprises, les conférences, et les échanges culturels et athlétiques par des moyens traditionnels et non traditionnels. Certaines formes d'interactions bilatérales sont involontaires et non souhaitées, comme dans le cas de la pollution transfrontière ou de la migration illégale. Outre les données classiques sur le commerce, l'investissement et la migration, nos connaissances au sujet de la plupart des autres formes d'interactions sont limitées dans le meilleur des cas et un effort supplémentaire est requis au niveau de la recherche et de la collecte de données dans ces domaines.

> *R.2.1 Un thème de recherche possible serait de documenter les tendances des interactions transfrontières non traditionnelles en Amérique du Nord, en faisant des comparaisons avec d'autres zones commerciales régionales.*

2.2 Qui participe à ces interactions?

Les données sur les échanges recueillies par les organismes de statistiques ne précisent pas « qui » intervient dans une transaction internationale, sauf pour identifier les biens et les pays en cause. En cherchant à comprendre le processus d'intégration, il importe de tenter de savoir plus précisément quelles sont les personnes et les organisations impliquées dans les diverses micro-interactions qui sont à la base de l'intégration, et cela pour un certain nombre de raisons. Parmi les questions à élucider, il y a lieu de savoir qui donne l'impulsion au processus d'intégration et si celui-ci est fortement concentré au sein d'un petit groupe d'agents économiques ou, au contraire, s'il est diffusé largement dans l'ensemble de la population économique. Le « qui » pourrait être ventilé entre diverses catégories, par exemple les personnes, les entreprises, les ONG et les gouvernements. Chacune de ces catégories pourrait elle-même être ventilée de diverses manières. Ici, une certaine créativité statistique serait nécessaire. Ainsi, on pourrait élaborer un indice d'interaction individuelle pour tenter de mesurer combien de fois le Canadien moyen se rend aux États-Unis, fait affaire avec une société américaine, lit un journal américain, et ainsi de suite. Une autre question est celle de la mesure dans laquelle l'intégration nord-américaine est dictée par

les interactions des gens, celles des entreprises ou d'autres facteurs. Bien que de telles recherches relèvent peut-être davantage de la démographie et de la sociologie, ces mesures seraient d'une grande utilité aux analystes de l'économie qui ont besoin de meilleures données sur l'intégration des marchés des produits et des facteurs et qui s'intéressent au transfert de connaissances au-delà des frontières.

R.2.2 Des efforts visant à mesurer l'étendue des interactions transfrontières devraient être entrepris afin d'identifier qui (personnes, entreprises, organisations) y participe et d'élaborer des indices des interactions transfrontières qui pourraient être utilisés par les chercheurs à des fins de comparaison.

2.3 Pourquoi y a-t-il intégration nord-sud?

Nous tentons ici d'identifier les facteurs pouvant être à l'origine des tendances récentes de l'intégration qui transcende les deux grandes frontières nord-américaines. Parmi les facteurs possibles, il y a :

- La technologie : les télécommunications, Internet, les voyages aériens et les aéroports, le système des autoroutes aux États-Unis et les liens routiers à la frontière.
- Les événements géopolitiques : la fin de la Guerre froide, la formation de l'UE et la réforme politique au Mexique.
- Des facteurs démographiques : le boom des naissances suivi de l'effondrement de la natalité.
- La politique économique: l'ALE et l'ALENA.
- La géographie : la nature unique de la longue frontière canado-américaine, le fait que la plupart des Canadiens vivent près de la frontière américaine et la rigueur des hivers canadiens.

Il serait utile de quantifier l'importance relative de chacun de ces facteurs dans les mesures de l'intégration observées. Compte tenu du caractère singulier de certains de ces changements, notamment l'ALE, la tâche pourrait se révéler difficile[1]. Néanmoins, une évaluation des principaux facteurs à l'origine de l'intégration observée jusqu'à maintenant représenterait un apport précieux à l'analyse avantages-coûts de diverses politiques qui pourraient influer sur l'intégration future. Ainsi, il serait souhaitable d'enrichir la recherche quantitative en adoptant une méthodologie d'études de cas comparatives, axées sur l'intégration des économies européennes de petite taille au sein de l'UE.

R.2.3 Quelles sont les causes de l'intégration économique accrue en Amérique du Nord? L'expansion des échanges, des investissements et des autres formes d'interactions transfrontières en Amérique du Nord peut-elle être attribuée quantitativement à quelques facteurs significatifs. Une méthodologie d'étude de cas axée sur l'intégration des petites économies ouvertes d'Europe au sein de l'UE – l'Irlande et les Pays-Bas, par exemple – permettrait-elle d'améliorer notre compréhension du processus d'intégration en Amérique du Nord?

2.4 Quelles sont les principales préoccupations qui animent l'intérêt du Canada à l'égard de l'intégration nord-américaine?

En dépit de la réussite de l'ALE et de l'ALENA en termes d'accroissement des échanges commerciaux, un certain nombre de préoccupations au sujet de l'évolution économique nationale et internationale semblent être à l'origine de l'intérêt que manifestent actuellement les Canadiens et les entreprises canadiennes envers

un resserrement des liens économiques avec les États-Unis. Il importe de bien comprendre ces préoccupations afin d'évaluer, d'un point de vue canadien, les différentes politiques orientées vers l'intégration nord-américaine. Nous présentons dans ce qui suit une brève description de certaines de ces préoccupations, sans suivre d'ordre particulier.

La question du niveau de vie

Au cours des années 90, l'écart entre le niveau de vie au Canada et aux États-Unis s'est accentué sensiblement, en raison notamment d'une productivité plus faible au Canada et d'une moins bonne performance au chapitre de l'emploi. Ces tendances se sont reflétées dans une baisse sans précédent du taux de change réel, qui a suscité des inquiétudes au sujet des sources de la performance économique en comparaison de l'essor dont a bénéficié l'économie américaine tout au long des années 90. Cette question a été abondamment débattue dans les milieux politiques, les médias et au sein des principales instances économiques du gouvernement, dont le ministère des Finances et Industrie Canada. On peut consulter des comptes rendus de ces débats dans Fortin (1999), Harris (2000a) et Industrie Canada (2000a). Parmi les décideurs canadiens, on s'inquiète généralement de la menace qui pourrait planer sur la prospérité économique du Canada et de la possibilité que celui-ci recule dans le classement des principaux pays industrialisés. Il y a peu de doute que la question du niveau de vie est l'une des raisons pour lesquelles la problématique de l'intégration nord-américaine est à nouveau au centre des préoccupations politiques.

Le manque de progrès à l'OMC et au sein du système de commerce multilatéral

Deux échecs retentissants sont survenus vers la fin des années 90 à l'échelon multilatéral : d'abord, la déroute de l'Accord multilatéral sur l'investissement de l'OCDE, pus la discorde apparente lors de la rencontre de l'OMC à Seattle, en décembre 1999. Ces événements ont non seulement donné de la vigueur au mouvement antimondialisation, mais ils ont suscité des inquiétudes quant à la possibilité que le système multilatéral fasse des progrès significatifs dans l'avenir immédiat. L'absence de progrès au niveau multilatéral incite naturellement à recentrer les priorités commerciales du Canada vers l'Amérique du Nord, où les discussions peuvent se dérouler dans le cadre de l'ALENA, ou vers des initiatives commerciales bilatérales plus spéculatives avec des partenaires de l'extérieur de l'Amérique du Nord.

La forte croissance économique aux États-Unis durant les années 90

La croissance économique phénoménale des États-Unis durant les années 90, marquée par un faible niveau d'inflation et de chômage, a eu deux effets au Canada. Premièrement, elle a anéanti en bonne partie les doutes exprimés par les adversaires du système de marché au sujet de la performance et des bienfaits du modèle de capitalisme américain. Historiquement, il y a toujours eu beaucoup d'antipathie parmi les décideurs canadiens à l'égard du modèle de développement économique américain; bien que ce sentiment n'ait pas complètement disparu, il a été grandement affaibli par les événements des années 90. Deuxièmement, le fait que les États-Unis aient connu un tel succès par rapport au Canada a contribué à augmenter la dépendance de ce dernier envers son voisin du Sud au chapitre des exportations et a accru les avantages éventuels d'un rattrapage avec ce pays. Venant s'ajouter à l'absence de progrès au sein de l'OMC sur le projet de libéralisation multilatérale, la forte expansion observée aux États-Unis a haussé la probabilité qu'une intégration économique accrue entre les deux pays soit la seule option réaliste pour parvenir à améliorer sensiblement l'accès des producteurs canadiens au marché d'exportation.

Le nouveau paradigme économique et la chute des prix des ressources naturelles

La reprise de la croissance de la productivité dans les secteurs à coefficient élevé de connaissances – *l'économie du savoir* –, qui a stimulé la croissance aux États-Unis, est survenue au moment même où se

produisait un recul marqué des prix des produits de base dans le monde, une source traditionnelle d'avantage comparatif pour le Canada[2]. La conjonction de ces événements a suscité de sérieuses interrogations sur la possibilité que le Canada soit enfermé dans un cycle déplorable de spécialisation économique dans la production primaire et l'opportunité de prendre des mesures spéciales pour soutenir l'expansion de la *nouvelle économie* au Canada. Le « handicap de l'éloignement », l'apparition du réseau Internet « sans frontières » et les forces d'agglomération manifestement à l'œuvre dans les grappes technologiques de certains États américains sont venus accentuer ces tendances. Ensemble, ces phénomènes nourrissent la crainte que le Canada ait pris un sérieux retard sur la voie de l'économie du savoir. Cela constituerait, en soi, une préoccupation au niveau des politiques dans la perspective du développement économique du Canada, nonobstant la question de l'intégration nord-américaine. Cependant, l'intégration accrue de l'Amérique du Nord a une importance capitale pour l'épanouissement de l'économie du savoir au Canada. C'est uniquement par un accès garanti au marché nord-américain que le Canada a une chance d'obtenir sa juste part de l'emploi et de l'investissement dans les secteurs d'activité essentiellement mobiles de la *nouvelle économie*.

Un piètre dossier au chapitre de l'investissement étranger direct

L'investissement étranger direct (IED) est largement considéré comme un élément critique pour assurer la croissance des petites économies ouvertes. La performance de l'Irlande au chapitre de la croissance est souvent attribuée au fait que ce pays a réussi à attirer l'IED de l'UE. Nombreux sont ceux qui pensent que le Canada ne pourra assurer sa croissance que s'il offre des conditions concurrentielles sur le marché mondial de l'IED. Mais, outre une faible croissance économique durant une bonne partie des années 90, la position relative du Canada en tant que destination nord-américaine de l'investissement étranger direct provenant d'ailleurs dans le monde s'est détériorée sensiblement – malgré une croissance absolue de l'IED entrant et sortant. Plus précisément, la part de l'IED total en Amérique du Nord détenue par le Canada a reculé d'environ 26 p. 100 en 1985 à environ 16 p. 100 en 1997. Dans une certaine mesure, le Canada est, pour les grands investisseurs étrangers, « hors de la carte ». Les raisons de cet état de fait ne sont pas tout à fait évidentes, mais le manque d'intégration au marché nord-américain pourrait être l'un des principaux facteurs intervenants. De nombreux observateurs ont clairement l'impression que, pour renverser cette tendance de l'IED, le Canada doit développer des liens plus étroits avec l'économie américaine que ceux que l'ALENA a créés jusqu'à maintenant.

2.5 Quels sont les principaux enjeux sur le plan des politiques?

Il est évident qu'aucun gouvernement canadien n'envisage une intégration politique plus formelle entre le Canada et les États-Unis. En pratique, les options qui s'offrent en vue d'une intégration nord-américaine accrue tournent autour des initiatives suivantes au plan des politiques : a) un renforcement de l'ALENA dans certains secteurs clés; b) la recherche d'une convergence au niveau des politiques et, dans certains domaines, une harmonisation des politiques; c) des changements éventuellement radicaux dans certains secteurs de politique interne, par exemple la monnaie, l'immigration et la politique fiscale; enfin, d) l'examen des progrès qui pourraient être accomplis vers l'adoption d'un cadre de marché commun, sinon dans le contexte de l'ALENA du moins entre le Canada et les États-Unis. Cette dernière option est la plus controversée. Pour progresser vers un marché commun formel, il faudrait mettre en place toute une série d'institutions politiques et juridiques bilatérales ou axées sur l'ALENA qui n'existent pas à l'heure actuelle. Dans cette étude, nous analysons l'éventail des politiques que l'on pourrait envisager en réponse à l'intégration nord-américaine déjà accomplie et en vue de contribuer à la promotion d'une intégration économique accrue en Amérique du Nord ou, du moins, dans l'espace Canada-États-Unis.

3. COMMERCE ET INTÉGRATION : ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE, UNION DOUANIÈRE ET AGGLOMÉRATION RÉGIONALE

3.1 Profils de commerce et d'investissement en Amérique du Nord

Les statistiques de base sur le commerce et l'IED entre le Canada et les États-Unis durant la dernière décennie sont bien connues. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE entre les deux pays, le volume des exportations canadiennes aux États-Unis a augmenté de façon spectaculaire, la part des exportations canadiennes allant aux États-Unis étant passée de 70 p. 100 à plus de 80 p. 100. Entre 1989 et 1998, le volume total des échanges avec les États-Unis a augmenté de 140 p. 100 – ce qui dépasse sensiblement la croissance du PIB. Le Japon, second partenaire commercial du Canada, arrive loin derrière les États-Unis, n'absorbant qu'environ 4 p. 100 des exportations canadiennes. La part du PIB représentée par les exportations canadiennes a augmenté, passant d'environ 27 p. 100 en 1988 à plus de 40 p. 100 en 1999. Le Canada exporte toujours de grandes quantités de ressources et de produits de l'automobile, bien que la part d'autres secteurs, comme les machines électriques et les services aux entreprises, ait connu une croissance rapide. Le Canada est aussi le principal partenaire commercial des États-Unis – un fait dont peu d'Américains sont conscients. Parallèlement à la croissance des échanges internationaux survenue durant cette période, il y a eu un déclin des échanges interprovinciaux au Canada, lesquels sont passés de 27 p. 100 à moins de 19 p. 100 du PIB. Comme l'ont souligné Courchene et Telmer (1998), le Canada évolue pour former un groupe d'économies régionales selon un axe nord-sud dans la zone nord-américaine, au détriment de l'orientation est-ouest du commerce entre les provinces.

Du côté de l'IED, il y a eu une importante croissance de l'IED bilatéral entre le Canada et les États-Unis. En 1998, les États-Unis représentaient près de 67,7 p. 100 de l'IED total entrant au Canada. La croissance la plus forte du stock d'IED américain au Canada a eu lieu dans les industries de services (autres que les finances, les assurances et l'immobilier) et dans le secteur du bois et du papier. Tel qu'indiqué dans le chapitre précédent, la tendance la plus inquiétante pour le Canada a été le recul spectaculaire de sa part de l'IED nord-américain, passée de 26 p. 100 en 1986 à environ 16 p. 100 en 1997. Cette tendance traduit en partie la forte position des États-Unis en tant que destination de l'investissement étranger des sociétés multinationales des autres grands pays industrialisés. Le Canada ne représentait qu'un peu plus de 9 p. 100 de l'IED total aux États-Unis en 1997, bien qu'au cours des années récentes, les investisseurs canadiens aient participé à quelques-unes des plus grosses acquisitions aux États-Unis. Il est bien connu qu'une grande partie de ces investissements a été reliée aux activités de fusions et acquisitions. Certaines études récentes présentent une vision assez optimiste de ces tendances. Ainsi, dans un aperçu des accords d'intégration régionale et de leurs conséquences pour l'IED, Blomstrom et Kokko (1997) affirment que, tant au Canada qu'aux États-Unis, « l'intégration régionale semble avoir réduit l'importance relative de l'IED intra-régional, mais stimulé les entrées d'IED en provenance du reste du monde. […] Pour le Canada, le résultat net semble être à peu près nul, alors que l'augmentation des entrées interrégionales a à peine réussi à combler la perte d'investissement intra-régional. Dans le cas des États-Unis, il semble y avoir eu un effet positif net, alors que les entrées d'IED en provenance du reste du monde ont dominé la part réduite du Canada »[3].

Dans l'optique des effets de l'ALE et de l'ALENA, les tendances du commerce semblent généralement concorder avec la théorie fondamentale et les travaux empiriques sur les accords commerciaux préférentiels. En fait, nous pouvons dire que les résultats ont même été plus spectaculaires qu'on aurait pu normalement le prédire[4]. Historiquement, en raison des obstacles formels et informels qu'elles opposent aux échanges commerciaux, les frontières internationales ont contribué à limiter sensiblement le commerce international par rapport aux échanges internes. Dans une étude bien connue sur les échanges provinces-États entre le Canada et les États-Unis qu'il a réalisée à l'aide d'un modèle de

gravité, McCallum (1995) affirme que le commerce entre les provinces canadiennes au milieu des années 80 était plus de 20 fois supérieur aux échanges entre celles-ci et les États américains. Mais, simultanément, il a été démontré que l'ALE avait été un important facteur de création de commerce, les échanges internationaux dépassant aujourd'hui sensiblement le commerce intra-national. Cependant, la croissance des échanges en Amérique du Nord après l'adoption de l'ALENA n'est pas un cas unique; le commerce mondial a aussi progressé de façon significative au cours de cette période – à un taux d'environ deux fois celui du PIB mondial. Les spécialistes ne s'entendent toujours pas sur les raisons de ce phénomène. Cependant, l'évolution technologique dans le domaine des transports et des communications, la fin de la Guerre froide et le mouvement vers des politiques de développement tournées vers l'extérieur dans certains pays moins développés sont des explications possibles.

La structure du commerce nord-américain semble changer sous certaines dimensions – géographiquement, par secteur et par degré de spécialisation intra-industrielle. Une meilleure compréhension de la portée de ces changements et des raisons pour lesquelles ils se produisent devrait faire partie d'un projet de recherche détaillé sur l'intégration nord-américaine. Sans autre discussion, les questions suivantes mériteraient l'attention des chercheurs :

R.3.1 *Dans quelle mesure l'augmentation des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis a-t-elle été influencée par les exportations américaines vers les autres pays? Le Canada exporte-t-il indirectement vers d'autres pays en fournissant des importations intermédiaires aux entreprises américaines?*

R.3.2 *Le commerce canado-américain dans les secteurs de ressources devient-il plus ou moins sensible aux prix internationaux et aux mouvements de l'offre, ou encore traduit-il une intégration plus profonde au niveau de l'entreprise et de la région qui le rendrait moins vulnérable aux chocs provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord?*

R.3.3 *Les changements observés dans les parts du commerce nord-américain sont-ils quelque peu inusités à la lumière des profils du commerce régional apparus hors de l'Amérique du Nord durant les deux dernières décennies?*

R.3.4 *Le commerce nord-américain deviendra-t-il probablement : a) plus ou moins intersectoriel, b) plus ou moins vertical ou horizontal au sein d'une industrie et c) de nature plus ou moins intra-entreprise? Il est vrai que, pour chacune de ces trois tendances, aucun consensus ne ressort sur leur cheminement futur ou sur leurs conséquences pour les relations commerciales entre les partenaires nord-américains.*

R.3.5 *Le commerce nord-américain a-t-il tendance à devenir plus spécialisé régionalement au niveau de la production, tel que mesuré par la valeur ajoutée ou l'intensité des coûts de main-d'œuvre? Est-il vrai que le Mexique attire des activités à coefficient élevé de main-d'œuvre, tandis que les États-Unis accaparent la plus grande partie des activités à coefficient élevé de capital humain?*

R.3.6 *Quels sont les principaux facteurs à l'origine du recul de la part de l'IED nord-américain détenue par le Canada? Quelles théories parviennent le mieux à expliquer la localisation de l'IED en Amérique du Nord?*

3.2 La question de l'agglomération régionale

Historiquement, l'intégration économique semble avoir déclenché deux séries de tendances divergentes. Lors du parachèvement du marché interne aux États-Unis, il y a eu une spécialisation importante de l'activité économique par région. Le libre mouvement des facteurs a entraîné une concentration régionale de certaines industries. Les économistes de tradition néoclassique affirment que cela permet une répartition plus efficiente des ressources en fonction de l'avantage comparatif de chaque région. Avec l'entrée en vigueur de l'ALENA et la réalisation du projet de marché unique au sein de l'UE, une nouvelle série de préoccupations est apparue dans la sphère des politiques au sujet des conséquences de l'agglomération régionale dans ces zones. Parallèlement, certaines données et théories nouvelles concernant les effets de la mobilité sur la concentration industrielle régionale et, plus particulièrement, sur les écarts de revenus entre régions, ont reçu beaucoup d'attention. Ce courant, inspiré des travaux précurseurs de Krugman (1992) (appelé *nouvelle géographie économique*), a attiré jusqu'à maintenant plus d'attention en Europe; il pose la question de savoir si une plus grande liberté d'établissement des entreprises de fabrication et de services se traduira par une réaffectation des activités entre les régions sous l'effet des forces d'agglomération spatiale. Dans l'Union européenne, il y a liberté de mouvement de la main-d'œuvre et du capital, tandis que l'ALENA permet essentiellement la libre circulation des biens et du capital. Les données demeurent non concluantes mais, certainement aux États-Unis, on observe simultanément des économies d'agglomération générales et une localisation ou agglomération spécifique à certaines industries[5]. Les sources d'agglomération sont notamment les retombées propres à une industrie, comme dans le cas des grappes technologiques (Silicon Valley), les rendements d'échelle croissants au niveau de l'entreprise ou de l'industrie, les avantages au niveau des coûts des facteurs et la dotation en ressources naturelles spécifique à un emplacement. On observe un consensus de plus en plus vaste dans les travaux publiés sur la présence de fortes économies d'agglomération dans le secteur manufacturier. L'agglomération peut se faire au niveau de la ville ou de la région[6]. Le fait que les données ne soient pas concluantes n'a rien d'étonnant. Contrairement à la notion selon laquelle l'agglomération engendre une dispersion des revenus, les études sur la convergence de la croissance font ressortir l'accroissement des échanges et l'ouverture au commerce comme de puissants facteurs de réduction des disparités de revenus entre les régions. Dans le cas du Canada et des États-Unis, une interrogation qui surgit tout naturellement est de savoir si l'intégration économique accrue dans le contexte nord-américain entraînera l'agglomération de certaines activités, notamment des secteurs de la nouvelle économie dans les grands centres urbains aux États-Unis, et comment les politiques pourraient influer sur cette tendance. Ces préoccupations se manifestent non seulement dans le cas du Canada par rapport aux États-Unis, mais aussi dans les États américains à croissance plus lente par rapport aux États côtiers de l'Est et de l'Ouest, qui connaissent une croissance plus rapide.

Deux questions connexes sur lesquelles la recherche demeure déficiente sont étroitement liées à la question de l'agglomération régionale. Premièrement, il est possible que l'on continue d'exagérer le déplacement des courants d'échanges de l'axe est-ouest vers l'axe nord-sud au Canada, comme l'ont souligné Courchene et Telmer (1998). Par ailleurs, le commerce électronique est une technologie qui pourrait exacerber et accélérer ces tendances. Si le Canada se spécialise fortement dans quelques industries, comme le prévoit la théorie de la nouvelle géographie économique, cela se produira presque à coup sûr. Deuxièmement, et ce qui est peut-être plus important, il y a le rôle critique que jouera la spécialisation dans les villes au niveau de la structure du commerce et de l'investissement. Les villes sont spécialisées économiquement dans les services financiers, les services aux entreprises ou la fabrication, avec des différences significatives dans les niveaux de scolarité associés à ces trois types de villes, ou alors elles sont diversifiées. Les villes diversifiées ont généralement une taille plus grande que les villes spécialisées et la diversité a tendance à promouvoir l'innovation. À titre d'exemple, Feldman et Audretsch (1999) constatent, dans un ensemble de données sur les innovations visant des produits aux États-Unis

en 1982, que 96 p. 100 de toutes les innovations ont été mises au point dans des régions métropolitaines qui ne représentaient que 30 p. 100 de la population américaine. Les villes spécialisées ont certains avantages – des économies de localisation plus fortes au sein du secteur de spécialisation et, partant, la capacité d'attirer les entreprises et les établissements entrant dans le secteur. Mais elles comportent aussi des désavantages – elles sont moins innovatrices et plus exposées aux fluctuations des secteurs ou des technologies où elles sont spécialisées. Le Canada est un petit pays qui occupe un grand territoire, mais qui n'a que quatre grandes régions métropolitaines : Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver. Quelle proportion des échanges commerciaux du Canada non liés aux ressources est imputable à l'activité de ces villes? En particulier, quelle proportion des nouvelles activités à forte croissance se trouve dans ces villes? Il est presque sûr que cette proportion est élevée. La question de savoir si, dans un contexte nord-américain intégré, le Canada peut maintenir son rang parmi les pays à revenu élevé revient presque à se demander comment ces villes tireront leur épingle du jeu en comparaison des grandes villes américaines. Nous devons en apprendre beaucoup plus sur les sources de l'avantage comparatif des villes et les instruments de politique pertinents que ce que nous savons à l'heure actuelle. Le manque d'études utiles sur cette question de politique est frappant.

R.3.7 Quelle proportion des échanges du Canada est engendrée spécifiquement dans les grandes régions métropolitaines? Comment l'ALENA a-t-il changé les profils de spécialisation au sein de ces villes?

R.3.8 Les économies de localisation, les retombées du savoir ou les économies d'échelle sont-elles à l'origine de l'agglomération des secteurs à coefficient élevé de savoir dans certaines régions particulières de l'Amérique du Nord? Quelles régions canadiennes sont les plus touchées? Une intégration accrue en Amérique du Nord aurait-elle tendance à renforcer ou à atténuer l'incidence de ces facteurs sur les villes et les régions du Canada?

3.3 L'argument en faveur d'une union douanière nord-américaine

À l'heure actuelle, le commerce régional au sein de l'ALENA est encadré par les principes régissant les zones de libre-échange (ZLE). Une intégration économique régionale accrue supposerait naturellement de progresser vers la mise en place d'une union douanière, laquelle passe par l'harmonisation des barrières commerciales externes entre le Mexique, le Canada et les États-Unis. Une telle initiative aurait certains effets économiques positifs : 1) elle réduirait les coûts, sur les plans de l'administration et de l'efficience, du système actuel des règles d'origine (RO) aux termes de l'ALENA; 2) elle concourrait à une simplification des procédures à la frontière tant pour les produits fabriqués dans la zone de l'ALENA que pour les importations de l'extérieur de la zone; 3) elle favoriserait une libéralisation des échanges externes avec les partenaires de l'extérieur de l'Amérique du Nord si une politique commerciale commune signifiait une « harmonisation » à la barrière externe commune la moins contraignante. Du côté négatif du bilan, il y aurait 1) une perte évidente de souveraineté nationale sur la politique commerciale visant les pays extérieurs à la zone de l'ALENA et 2) un affaiblissement possible de l'engagement des États membres envers le processus multilatéral de l'OMC.

Les règles d'origine

Les règles d'origine font partie intégrante de la structure des ZLE parce qu'elles permettent aux pays de la zone de libéraliser leurs échanges réciproques tout en maintenant des politiques commerciales autonomes à l'endroit des autres pays. Krueger (1997) et d'autres ont critiqué assez durement les règles d'origine. Celles-ci peuvent servir à des fins protectionnistes en permettant à des groupes d'intérêts de faire des représentations pour se soustraire à la concurrence des importations; en outre, elles peuvent soulever des

problèmes de mise en œuvre et d'interprétation au niveau de la bureaucratie. Cela engendre des coûts accrus pour les producteurs. Ainsi :

> *On a estimé que lorsque les producteurs des pays de la Zone européenne de libre-échange (ZELE) devaient fournir des documents sur l'origine de leurs produits pour entrer sur les marchés de l'UE en franchise de droits de douane, le coût de la production de ces documents représentait de 3 à 5 p. 100 du coût des marchandises livrées à destination. Parfois, les producteurs préféraient payer les droits de douane plutôt que de fournir la documentation nécessaire pour établir l'origine des produits*[7].

Les pertes d'efficience peuvent découler d'un système de RO imparfait, par le biais d'un détournement de commerce, lorsque des entreprises tentent d'acheminer les importations par le pays ayant la barrière commerciale externe la moins rigoureuse. Une union douanière éliminerait les effets de détournement de commerce en imposant une barrière tarifaire ou un contingent externe commun.

La prolifération des ZLE a compliqué ces questions par suite des chevauchements qui sont apparus. L'ALENA a récemment connu de tels problèmes alors que les trois partenaires ont signé des ZLE avec d'autres pays.

> *Avec une seule ZLE, les problèmes liés aux RO sont déjà difficiles à résoudre. De plus, comme les RO sont adaptées, dans chaque cas, aux structures tarifaires des partenaires de la ZLE, des négociations sont requises sur de nouvelles RO pour chaque nouveau requérant qui souhaite adhérer à la ZLE. Cette caractéristique soulève d'épineux problèmes lorsque des ZLE se chevauchent. L'arrivée de chaque nouveau partenaire donne l'occasion aux lobbyistes de chercher à protéger leurs membres (en faisant adopter des RO restrictives) et de causer des délais à chaque fois qu'un requérant tente de se faire admettre. En présence de chevauchements, il en résulterait probablement une protection accrue des exportations et des différends avec les Douanes sur l'origine et la conformité aux RO. Inévitablement, le processus d'approbation douanière deviendrait lui-même plus complexe et peut-être même plus long*[8].

En outre, lorsque des ZLE se chevauchent, les facteurs qui peuvent fausser le choix d'un emplacement de la part des producteurs locaux influenceront aussi d'éventuels investisseurs étrangers à la recherche d'un emplacement à faible coût[9].

Très peu d'estimations ont été faites au sujet des coûts d'efficience du système des règles d'origine pour les pays de l'ALENA en situation d'équilibre général. Un calcul d'équilibre général effectué par Appiah (1999) nous incite à penser que ces coûts pourraient varier autour de 2 à 3 p. 100 du PIB de l'ALENA, un chiffre qui n'est pas sans conséquence, surtout qu'il pourrait ne pas tenir compte des coûts associés à la recherche de rentes. Plus inquiétant pour le Canada et le Mexique est le fait que la présence de règles d'origine engendre de l'incertitude parmi les investisseurs éventuels quant à l'application pratique de ces règles. Cette incertitude contribue à fausser les choix d'investissement vers le marché du plus grand pays (les États-Unis). Une union douanière intégrale supprimerait au moins partiellement ces problèmes.

R.3.9 Quelles seraient les conséquences de la suppression des règles d'origine au sein de l'ALENA et de l'harmonisation des barrières commerciales externes? L'analyse devrait s'intéresser de plus près aux coûts de transaction et d'administration du système actuel de règles d'origine et à son incidence sur la localisation des entreprises dans la zone de l'ALENA.

R.3.10 Quelles sont les conséquences économiques à long terme pour le Canada d'une prolifération de ZLE se chevauchant dans l'espace de l'ALENA? Il s'agit ici de zones de libre-échange bilatérales entre le Canada et d'autres pays, et de zones de libre-échange bilatérales entre les États-Unis et d'autres pays.

Régionalisme et multilatéralisme

Il existe une abondante documentation sur les conséquences du régionalisme par rapport au multilatéralisme, dans l'optique du bien-être et de l'économie politique, qui englobe à la fois les arguments pour et contre ces philosophies. Selon l'un de ces arguments, le régionalisme va à l'encontre du libéralisme multilatéral et pourrait créer des circonstances propices à un protectionnisme régional. Par contre, comme on l'observe aussi fréquemment, le « régionalisme n'est pas prêt de disparaître ». Il traduit une réalité : les ZLE constituées récemment vont beaucoup plus loin que la libéralisation des échanges pour aborder des questions d'investissement, de réglementation, de normes de produits, de concurrence, etc., sur lesquelles peu de progrès ont été réalisés dans les forums multilatéraux[10]. Les préoccupations connexes à l'ALENA et à l'intégration nord-américaine découlent de plusieurs de ces questions non commerciales. Puisque les pays voisins échangent beaucoup plus entre eux qu'avec des partenaires éloignés, la motivation pour aplanir ces irritants au commerce entre voisins est beaucoup plus forte. Des progrès vers une intégration économique accrue en Amérique du Nord affaibliraient-ils l'engagement du Canada, du Mexique et des États-Unis envers le processus de l'OMC? Indéniablement, cela est possible; mais il pourrait en être autrement. De façon générale, si la libéralisation engendre des gains économiques à long terme, on pourrait soutenir une initiative de libéralisation à l'échelle mondiale. Le régionalisme se bute à des contraintes politiques naturelles qui pourraient être insurmontables. Ainsi, une union douanière intégrale en Amérique du Nord exigerait, de la part des trois partenaires de l'ALENA, l'adoption d'une position de négociation commune et conjointe à l'OMC. Beaucoup d'observateurs affirmeraient sans hésitation que cela suppose un degré de coordination des politiques et une perte de souveraineté nationale que l'on ne saurait atteindre en raison des contraintes de politique intérieure de chaque pays membre.

Les étapes vers une union douanière

La meilleure façon d'atteindre les objectifs économiques souhaités serait de créer une union douanière, mais les impératifs de la souveraineté nationale concordent davantage avec l'autonomie permise par une ZLE en matière de politique commerciale[11]. Bien entendu, la réalité suppose un arbitrage entre ces objectifs. Une des principales objections à la création d'une union douanière est la perte de souveraineté de chaque pays pour ce qui est de la capacité d'imposer des mesures de contingentement comme des droits compensateurs (DC) ou des droits antidumping (DA). Cette question se pose déjà depuis longtemps au sein de l'ALENA. Les autorités avaient manifesté l'intention de résoudre ces problèmes, mais les progrès ont été lents. En principe, une harmonisation complète des politiques commerciales externes en Amérique du Nord nécessiterait un régime commun de protection administrée. Une union douanière nord-américaine formelle et complète signifierait que ces procédures sont accessibles à toute entreprise établie en Amérique du Nord. Il serait sans doute difficile d'incorporer une telle approche au régime juridique des États-Unis ou du Canada en matière de commerce extérieur et il faudrait alors négocier des changements fondamentaux à ces régimes[12].

Il pourrait être utile de fixer un objectif de politique intermédiaire en vue de profiter de plusieurs des avantages offerts par une union douanière, sans aller jusqu'à une harmonisation intégrale de toute la politique commerciale intérieure, comme l'exige une telle union. On doit reconnaître qu'il s'agit là d'une étape difficile à franchir. Certaines solutions semblent toutefois s'offrir. Ainsi, il serait peut-être possible

d'harmoniser tous les tarifs externes – et même les contingents – sans harmoniser les politiques administratives des trois pays en matière de commerce (DC et DA). Cela signifierait que la plupart des procédures commerciales traitant des règles d'origine en Amérique du Nord pourraient être supprimées, ce qui réduirait sensiblement les coûts de transaction, éliminerait l'incitation au détournement de commerce et accélérerait les modalités à la frontière. Le seul problème restant surgirait lorsqu'un pays membre de l'union douanière déciderait d'imposer des droits temporaires en vertu de son régime de protection administrative alors que les autres membres ne le feraient pas. Comment composer avec une telle situation? Par exemple, si le Canada décidait d'imposer des droits antidumping à un modèle particulier de chaussures provenant de la Chine, mais que les États-Unis choisissaient de ne pas le faire, comment pourrait-on éviter un détournement des importations de chaussures au Canada via les États-Unis? Dans le cas des biens matériels, il existe une solution partielle. Tous les biens produits au sein de l'ALENA ou importés et assujettis au tarif externe commun pourraient être désignés « biens de l'ALENA », ce qui les exempterait de certaines des procédures frontalières mentionnées plus haut. Cette désignation serait soumise à un contrôle, à des mesures d'application et à des pénalités si on l'employait de façon illégale. La collaboration entre les autorités douanières de l'ALENA serait nécessaire aux frontières externes, tant pour percevoir les droits en vertu du tarif externe commun que pour appliquer les exclusions à la désignation de l'ALENA lorsqu'un pays membre prendrait une mesure commerciale administrative. Ainsi, si le Canada décidait d'appliquer un droit antidumping à un modèle particulier de chaussures provenant de la Chine, ce produit ne pourrait obtenir la désignation de l'ALENA, peu importe l'endroit où il franchirait la frontière commune.

Dans le cas des biens ou des composants intermédiaires (par exemple, une puce de semi-conducteur) arrivant à la frontière Canada–États-Unis sans porter la désignation de l'ALENA, ils seraient assujettis aux procédures qui s'appliquent habituellement à la frontière externe. Cela ne suffirait pas pour créer une frontière transparente, mais réduirait tout de même certains coûts liés au système actuel de règles d'origine. Le problème qui subsiste a trait aux biens incorporant des pièces ou des composants sur lesquels un pays membre de l'ALENA a imposé un droit temporaire, mais non les autres pays membres. Dans le cas des produits manufacturés bien établis, la procédure pourrait ressembler à la façon dont la TPS est appliquée actuellement, comme dans le cas des détaillants américains qui expédient des biens au Canada. Un fabricant américain exportant des biens au Canada serait tenu de verser le droit canadien sur le composant lors de l'expédition du produit final au Canada. Le bien final ne serait pas admissible à la désignation de l'ALENA à moins d'être considéré conforme. Indéniablement, ce système serait imparfait, mais les imperfections constitueraient une exception plutôt que la règle. Dans le cas des biens facilement repérables qui sont assujettis à un DA ou un DC, il ne serait pas difficile de surveiller la conformité, tandis que l'essentiel du commerce nord-américain se déroulerait sur un marché largement décontrôlé. À cette fin, on pourrait éventuellement recourir à la technologie. De façon générale, on devrait tenter de progresser, autant qu'il est pratique de le faire, vers la création d'une union douanière.

R.3.11 Quels sont les moyens administratifs et technologiques par lesquels l'ALENA pourrait supprimer les règles d'origine sur la plus grande partie du commerce nord-américain, tout en laissant aux pays membres la capacité d'appliquer de façon sélective des DA et des DC?

4. VERS UN MARCHÉ COMMUN

4.1 Remarques préliminaires

Dans ce chapitre, nous examinons un certain nombre de domaines où l'harmonisation des politiques est le trait distinctif d'un marché commun. Dans d'autres circonstances, on considérerait que ces domaines relèvent de la politique économique intérieure, où les préoccupations de souveraineté nationale ont préséance. Dans une zone de libre-échange, ces politiques ne seraient pas harmonisées. Du moins, c'est ce que dit la théorie. La réalité est beaucoup plus complexe. Ainsi, dans le cadre de l'ALENA, des tentatives ont été faites pour harmoniser certains secteurs, dont l'environnement, les normes de travail et les règles d'investissement. Même l'OMC, en vertu de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), cherche maintenant à appliquer la notion de *traitement national* à l'investissement et à garantir l'accès aux entreprises de services dans ce que l'on considérait autrefois comme des secteurs produisant des biens non commercialisables. L'autre aspect de la réalité est que les gouvernements infranationaux – les États et les provinces – disposent de pouvoirs importants. Lors de l'intégration d'États fédéraux, c'est là une source de préoccupation majeure, qui se complique du fait que les nations ont différents régimes de partage des pouvoirs entre leurs paliers de gouvernement – de fait ou en vertu de leur Constitution.
Les Européens ont délibérément adopté une approche descendante en matière d'harmonisation, en visant l'objectif ultime de réaliser l'union politique des États de l'UE au sein d'une structure fédérale.
Le « projet » d'intégration nord-américaine est passablement différent. Si l'ALENA représente l'aspect le plus formel de cette intégration, l'approche est essentiellement pragmatique, procédant de la base vers le sommet et impliquant les parties intéressées. La gestion des eaux frontalières et les normes de produits constituent de bons exemples à cet égard. La gestion des eaux frontalières relève des États et des provinces concernés. Dans le cas des normes de produits, la responsabilité est souvent confiée à des associations industrielles dont les activités chevauchent la frontière. L'autre caractéristique de l'intégration nord-américaine est qu'elle a tendance à s'inspirer du principe de la convergence plutôt que de rechercher une harmonisation formelle des politiques. Il y a convergence en raison des réalités de la gestion d'économies complexes et interdépendantes, ainsi que du rôle joué par la concurrence politique entre les États et les provinces. Dans certains cas, les pays de plus petite taille préfèrent tout simplement aligner leur approche sur la politique « du premier intervenant » pratiquée par les États-Unis.
Dans d'autres cas, la concurrence agit entre les pays, mais celle qui oppose les États et les provinces est tout aussi importante. La prédominance et l'acceptation de la concurrence inter-États sur le plan des politiques contrastent avec le modèle d'intégration européenne. Mais on craint qu'une telle concurrence n'engendre un phénomène de « nivellement par la base » si elle n'est pas soumise à des restrictions. Ces craintes s'expriment habituellement dans des domaines tels que l'environnement et l'imposition du capital. Toutefois, les données sur ce point ne semblent pas concluantes. En définitive, quelle que soit la nature du processus d'intégration politique et économique, il repose sur un engagement à ouvrir les marchés et à accroître la mobilité du capital et de la main-d'œuvre, en s'appuyant sur la discipline de la concurrence entre les gouvernements de l'ALENA. Cela ne signifie pas que la collaboration et la coordination ne sont pas nécessaires dans certains domaines, mais leur nécessité pourrait être moins grande que ne semble le souhaiter la Commission de l'Union européenne.

La vision adoptée dans ce chapitre est que l'Amérique du Nord peut atteindre un très haut niveau d'intégration, marqué par des progrès importants vers la réalisation d'un marché commun, sans conclure d'accord formel. Cela pourrait se faire par : a) un processus de convergence des politiques encadré par des considérations pragmatiques, sous la pression de la concurrence dans une zone nord-américaine intégrée; et b) une collaboration explicite, au besoin. Dans les cas où cela se révélera nécessaire, des accords de coopération officiels pourront être négociés entre les gouvernements nationaux (et, peut-être, enchâssés

dans l'ALENA), entre les États et les provinces, notamment dans les régions frontalières, et entre les industries ou les organisations concernées.

4.2 Questions frontalières

Un volet important d'un programme de recherche exhaustif sur une intégration plus poussée en Amérique du Nord devrait comprendre un réexamen des coûts à la frontière et de la gestion frontalière. Quelle est l'importance des coûts à la frontière? Ces coûts réduisent-ils sérieusement les gains économiques potentiels d'une plus grande circulation des biens et des personnes entre les pays de l'ALENA? Des données supplémentaires sur cette question seraient très utiles. Après avoir fait l'examen des profils d'échanges, Helliwell (1999) affirme que les frontières ont de l'importance; il soutient par ailleurs que les avantages d'une expansion supplémentaire des échanges sont probablement limités. Par contre, le fait que le commerce frontalier ait augmenté rapidement dans un si grand nombre de régions du monde laisse penser que les barrières frontalières étaient plus élevées qu'on ne l'avait pensé.

R.4.1 Des recherches sont requises sur l'importance des coûts de transaction liés aux procédures à la frontière et sur la façon dont des changements au niveau de ces procédures pourraient contribuer à abaisser les coûts.

R.4.2 Quelles seraient les conséquences, dans l'optique du bien-être et du commerce, de la suppression complète des coûts frontaliers au sein de l'ALENA?

Bien entendu, les questions frontalières vont au-delà du commerce et du tourisme. Il faut notamment tenir compte de tout un éventail de préoccupations en matière de sécurité, y compris le commerce illicite des drogues et d'autres biens interdits, la migration non autorisée, le terrorisme, ainsi que des droits applicables à certains articles et leur perception. La conciliation du volet sécurité à la frontière et de l'objectif d'une réduction des coûts de transaction économiques pose un redoutable défi.

Des progrès officiels importants ont été réalisés en vue d'améliorer la gestion frontalière. Les pays de l'ALENA ont signé l'Accord sur la frontière commune en 1995, lequel établit de nouvelles modalités de gestion des mouvements transfrontières des biens et des personnes, en réduisant notamment le nombre d'arrêts pour les transporteurs de marchandises en transit entre les pays membres et en favorisant l'utilisation d'installations conjointes ou partagées à la frontière et l'adoption de technologies nouvelles pour la détection des drogues et l'inspection à distance des voyageurs. Ainsi, à la frontière séparant l'Ontario et l'État de New York, un programme expérimental a été institué pour assurer le traitement automatisé du transport par camion des marchandises des pays de l'ALENA.

Un ensemble de propositions intéressantes et audacieuses sur les questions frontalières dans la zone de l'ALENA a été présenté dans un récent rapport du Carnegie Endowment for International Peace[13]. Les auteurs préconisent essentiellement la notion de « frontières ouvertes » au sein de l'ALENA. Une partie des propositions envisage un transfert important de responsabilités liées à la gestion frontalière aux collectivités locales concernées. Selon la vision présentée, les frontières internes dans la zone de l'ALENA pourraient progressivement perdre de leur signification, au point où on pourrait les abolir *sans devoir faire de compromis véritable* sur toute priorité importante des partenaires au chapitre de la sécurité ou de la perception des recettes. Bien entendu, cela suppose un changement fondamental par rapport à la situation actuelle. Les auteurs proposent un certain nombre d'étapes pour en arriver à une « zone de l'ALENA sans frontières ».

1. Chaque organisme d'inspection à la frontière devrait déterminer si l'une ou l'autre des fonctions qu'il assume pourrait être accomplie ailleurs (par exemple le service des Douanes

assurant les inspections et *la perception de tous les droits applicables*) au point de chargement des marchandises en Amérique du Nord. Pour les biens de l'extérieur de l'ALENA, l'inspection et la perception des droits tarifaires, pour *tous les partenaires de l'ALENA,* se feraient une seule fois, au premier point où les marchandises provenant d'un pays de l'extérieur de l'ALENA entrent dans la zone de l'ALENA.

2. Les contrôles à l'immigration en provenance de l'extérieur de l'ALENA pourraient se faire au premier point d'entrée d'une personne dans la zone de l'ALENA.

3. Un régime commun de visas pour le Canada et les États-Unis pourrait s'appliquer à l'arrivée des personnes provenant de pays extérieurs à l'ALENA.

4. Une libéralisation complète des déplacements des ressortissants du Canada et des États-Unis.

Cet ensemble de propositions rendrait la frontière canado-américaine assez semblable à une frontière interne de l'UE. Il reste encore beaucoup de chemin à parcourir, mais ces propositions représentent un objectif de politique visionnaire qui mérite une attention et des recherches approfondies.

4.3 Mobilité de la main-d'œuvre

L'un des traits distinctifs d'un véritable marché commun est la mobilité de la main-d'œuvre. L'ALENA renferme certaines dispositions à cet égard – notamment au sujet de la migration temporaire des gens d'affaires et des professionnels en vertu du programme de visas TN, qui s'est avéré une grande réussite. Dans un marché commun authentique, il y a mobilité de la main-d'œuvre mais non nécessairement mobilité des citoyens. Autrement dit, les droits d'une personne à bénéficier des programmes sociaux et de transferts peuvent se rattacher à la citoyenneté et n'être accessibles que si la personne réside dans son pays natal. Cependant, en pratique, tant au Canada qu'aux États-Unis, la plupart des droits de citoyenneté vont généralement de pair avec la résidence. Par conséquent, un accroissement de la mobilité de la main-d'œuvre pourrait, ou non, signifier un accès accru aux programmes sociaux locaux ainsi qu'aux biens publics pour les travailleurs qui ne sont pas des ressortissants du pays. C'est le cas, notamment, des travailleurs qui se déplacent entre les cantons au sein de la Confédération suisse.

Pourquoi la mobilité de la main-d'œuvre risque-t-elle de devenir un enjeu plus important?

Il y a un certain nombre de raisons pour lesquelles la mobilité de la main-d'œuvre au sein de l'ALENA pourrait devenir un enjeu important si l'on songe à faire progresser l'idée d'une plus grande intégration.

1. Le commerce des services connaît une croissance rapide entre les pays membres, notamment les services aux entreprises. Compte tenu de la taille potentielle de ce marché, il est raisonnable de penser que le marché secondaire et les aspects complémentaires de la plupart des activités de service sont souvent spécifiques à une entreprise et à un endroit. Les clients veulent être desservis là où ils se trouvent. Le programme TN actuel va partiellement en ce sens, mais une élimination complète des frictions à la frontière pour ces types de mouvements de main-d'œuvre faciliterait une meilleure intégration des marchés de services et stimulerait la croissance des exportations canadiennes de services aux États-Unis.

2. Les multinationales déplacent couramment des employés d'un pays à l'autre et la facilité avec laquelle elles sont en mesure de le faire peut influer sur leurs décisions en matière d'IED. L'abaissement des barrières afin de permettre aux multinationales de déplacer facilement du personnel entre le Canada et les États-Unis pourrait aider à réduire le désavantage qui pèse

sur les emplacements canadiens pour l'implantation de l'IED en Amérique du Nord. Cela aiderait le Canada à obtenir sa part de l'IED destiné à la zone nord-américaine et, du même coup, dissuaderait des entreprises canadiennes de déménager au sud de la frontière.

3. La télémobilité prendra vraisemblablement de l'importance. Déjà, la mobilité virtuelle se substitue à la mobilité physique de la main-d'œuvre dans de nombreux domaines. Les centres d'appels établis dans diverses villes canadiennes pour desservir l'ensemble du marché de l'ALENA constituent, essentiellement, une forme de services de main-d'œuvre mobiles. Internet a accru de façon spectaculaire la capacité des entreprises et des personnes d'assurer la prestation de services de main-d'œuvre par télécommunications numériques. Les médecins qui prêtent leur assistance lors d'une chirurgie se déroulant dans une autre ville et les professeurs d'université qui présentent leur cours grâce à la technologie de l'apprentissage à distance sont deux exemples qui reviennent fréquemment, mais il y en a beaucoup d'autres. Il convient peut-être mieux d'envisager la mobilité virtuelle de la main-d'œuvre dans le contexte de l'intégration des marchés de services, mais il n'est pas clair que c'est là la bonne perspective économique à adopter. Comme pour la définition de tout marché, l'élément clé est le degré de substituabilité entre différentes sources d'approvisionnement, en l'occurrence l'offre virtuelle et l'offre matérielle d'un facteur. Les entreprises pourraient chercher à obtenir des services de main-d'œuvre via Internet dans tous les cas où cela est possible. Dans un marché intégré, l'emplacement des services de main-d'œuvre virtuels ne devrait pas, en principe, soulever de problème. L'abaissement des barrières pour les entreprises qui doivent prendre des décisions relatives à l'acquisition de services de main-d'œuvre virtuels devrait constituer un objectif prioritaire. Dans la plupart des cas, les relations entre travailleurs et entreprises sont fortement conditionnées par les lois ouvrières locales et les politiques fiscales. Il serait avantageux de créer de nouvelles formes de relations contractuelles transfrontières entre les travailleurs et les entreprises pour favoriser la télémobilité des services de main-d'œuvre au-delà des frontières. Cela contribuerait à élargir le marché nord-américain des services de main-d'œuvre virtuels et, peut-être, à améliorer les perspectives d'emploi des travailleurs qualifiés dans les régions où la croissance de l'emploi a été lente mais où l'offre de main-d'œuvre est abondante.

   À l'heure actuelle, il y peu de restrictions au-delà de la réglementation générale du marché du travail qui s'applique à ce type d'activité. Mais la situation pourrait changer. Si la télémobilité des services de main-d'œuvre connaît un essor, on peut s'attendre à ce que les travailleurs qui seraient défavorisés par ce phénomène tentent de faire imposer des restrictions à la concurrence. Le projet d'intégration devrait, à tout le moins, tenter de préserver les droits de la main-d'œuvre nord-américaine d'offrir de tels services numériques partout en Amérique du Nord, à partir de tout emplacement nord-américain, lorsqu'il est techniquement possible et économiquement souhaitable de le faire.

4. Le débat sur l'exode des cerveaux. Au Canada, on a exprimé de sérieuses inquiétudes ces deux dernières années au sujet de la migration aux États-Unis de travailleurs hautement qualifiés, notamment dans le secteur de la haute technologie. La mobilité des travailleurs de ce secteur est une réalité qui persistera aussi longtemps que durera l'insuffisance de l'offre dans ce domaine au sein de l'économie américaine. Des initiatives visant à faciliter les déplacements des travailleurs entre le Canada et les États-Unis pourraient se buter à la résistance du public canadien, compte tenu des craintes suscitées par l'exode des cerveaux vers les États-Unis. À vrai dire, ce phénomène est lié tout autant à d'autres politiques, comme la fiscalité et la dévaluation de la monnaie, qu'au marché du travail. Cependant, le degré

actuel de mobilité est fonction des circonstances de l'heure et n'est pas une caractéristique institutionnelle permanente du marché du travail en Amérique du Nord. Il importe donc de faire des recherches sur les conséquences d'une mobilité permanente de la plupart des types de main-d'œuvre au Canada et aux États-Unis. On peut s'attaquer à cette tâche de diverses façons. L'une d'elles serait d'examiner la situation des petits pays européens comme l'Irlande afin de voir comment la demande de travailleurs qualifiés a réagi au programme d'intégration de l'UE.

Les conséquences d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre sur les plans du bien-être et de la croissance

Une mobilité parfaite de la main-d'œuvre n'est pas essentielle dans un marché commun mais, de façon générale, l'opinion consensuelle est que plus la mobilité est grande, plus élevés sont les gains d'efficience. Certains types de main-d'œuvre qualifiée sont déjà passablement mobiles – les infirmiers et infirmières, par exemple – mais cette mobilité dépend d'une offre de main-d'œuvre insuffisante sur le marché de cette profession. Dans une optique essentiellement économique, la politique devrait viser, à long terme, à en venir à une situation où la mobilité ne dépendrait pas du niveau de compétence ou de l'état des marchés du travail locaux. Dans la gamme des options pratiques qui s'offrent sur la question de la mobilité de la main-d'œuvre, on peut imaginer un certain nombre d'améliorations ponctuelles.

Les études sur l'ALENA n'ont pas fait ressortir les gains d'efficience statiques ou dynamiques de la mobilité de la main-d'œuvre dans l'espace nord-américain – c'est là une tâche qui reste essentiellement inachevée pour les spécialistes des modèles d'équilibre général. Compte tenu de l'intensité du capital humain qui caractérise la nouvelle économie, ce sujet de recherche pourrait être important. Il faudrait aussi étudier les conséquences d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre dans une optique redistributive. Une désagrégation par domaine de compétences et/ou profession serait un volet indispensable d'un tel programme de recherche. Parmi les répercussions possibles d'un accroissement des mouvements transfrontières, il y a les retombées de la connaissance. Malgré l'abondante documentation qui existe sur les retombées de la R-D et le stock agrégé de *capital humain*, nous en savons relativement peu sur la contribution des flux internationaux de main-d'œuvre aux retombées du savoir et, partant, aux gains de productivité.

R.4.3 Quel est le degré de mobilité, par domaine de compétence et par profession, entre le Canada et les États-Unis, et dans quelle mesure les flux de main-d'œuvre seraient-ils sensibles aux écarts salariaux entre les deux pays si l'on réduisait les restrictions à la migration interne dans l'espace nord-américain?

R.4.4 Quelle seraient les conséquences, dans un contexte d'équilibre général, d'une plus grande « liberté de mouvement » de la main-d'œuvre dans diverses professions?

R.4.5 Le changement technologique favorable à certains domaines de compétence est largement considéré comme une cause de l'inégalité croissante des salaires, tant au Canada qu'aux États-Unis. Une plus grande mobilité de la main-d'œuvre en Amérique du Nord aurait-elle pour effet d'accentuer ou d'atténuer cette tendance?

R.4.6 Comment une mobilité accrue de la main-d'œuvre en Amérique du Nord influerait-elle sur les retombées transfrontières de la connaissance, les transferts de technologie et la croissance de la productivité?

Certaines dimensions politiques de la mobilité de la main-d'œuvre

Le programme de visas TN de l'ALENA a favorisé la mobilité des professionnels et, essentiellement, de toute personne détenant un diplôme universitaire dans une discipline technique. Une initiative utile serait d'étendre la portée de ce programme à d'autres catégories de travailleurs en négociant un calendrier de libéralisation des mouvements dans les diverses professions. De façon générale, on pourrait envisager une progression qui débuterait par les groupes les plus spécialisés. Certes, il serait relativement facile d'étendre la portée du programme aux travailleurs des professions techniques et des métiers, par exemple.

Quelques domaines soulèvent des préoccupations particulières. Dans la perspective de l'offre de capital humain, certains s'inquiètent de l'ouverture des marchés pour les « diplômés de l'enseignement supérieur » au Canada en vertu de l'ALENA[14]. Pour la plupart, ces craintes semblent exagérées, mais des recherches supplémentaires seraient utiles sur cet aspect. On peut faire un commentaire semblable en ce qui a trait à la politique d'immigration du Canada. Est-ce qu'une mobilité accrue de la main-d'œuvre en Amérique du Nord signifie que les États-Unis dicteront la politique d'immigration du Canada? En deux mots, la réponse est non, mais les questions d'immigration – en particulier les questions de gestion frontalière – soulèvent des préoccupations et une collaboration accrue serait utile dans ce domaine.

L'ALENA a donné lieu à la création d'institutions destinées à résoudre, dans un esprit de collaboration, les questions liées aux droits de la main-d'œuvre. L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) constitue une entente historique. C'est la première fois que des normes du travail accompagnent un accord commercial. Cependant, l'ANACT n'impose pas de normes de travail harmonisées aux pays membres. L'Accord a créé des institutions et un processus accessibles à toute personne voulant soulever des questions relatives au travail qui se posent sur le territoire d'un autre pays membre de l'ALENA. De façon générale, la question des *normes du travail* n'est pas prioritaire dans le contexte canado-américain; cependant, dans l'optique d'une intégration accrue avec le Mexique, il sera peut-être nécessaire de revoir cette question[15].

4.4 Intégration et concurrence fiscale

Au moins deux grandes questions fiscales ont un lien avec l'intégration accrue de l'Amérique du Nord. Premièrement, à mesure que progressera l'intégration, la localisation des entreprises pourrait être plus sensible aux stimulants fiscaux par rapport à d'autres facteurs. La concurrence fiscale au niveau des entreprises a une influence déterminante sur les choix des gouvernements en matière de taux d'imposition et d'assiette fiscale. Deuxièmement, un phénomène semblable est à l'œuvre au niveau de la fiscalité des particuliers (revenu et consommation), bien que ses effets ne soient peut-être pas aussi marqués parce que les personnes attachent plus d'importance à d'autres facteurs dans le choix de l'endroit où elles vivront. Les considérations fiscales sont souvent mentionnées comme l'une des principales causes de l'exode des cerveaux parmi les professionnels du secteur de la haute technologie au Canada. De plus, la fiscalité est citée dans presque toutes les études comme un facteur primordial dans les décisions d'implantation des fonctions de direction au Canada. Ainsi, le régime d'imposition des particuliers choisi par le Canada influera assurément sur les décisions en matière d'IED. Il y a un sérieux manque de données officielles au sujet de l'incidence de la fiscalité des particuliers sur les décisions de localisation des entreprises et des personnes. Des recherches plus poussées sur cet aspect seraient donc utiles. Le reste du chapitre traite des effets de localisation de la fiscalité des entreprises, un sujet sur lequel nous en savons beaucoup plus.

La notion la moins controversée et la plus clairement démontrée est que, dans une économie de taille restreinte, les taux élevés d'imposition des sociétés sont défavorables à l'investissement, outre qu'ils produisent peu de nouvelles recettes[16]. Le coût d'« efficience marginale » des impôts sur le revenu des sociétés se situe dans un intervalle représentant de 2 à 10 fois le coût d'efficience marginale de toutes les

autres formes de taxes. Avec, à court terme, une offre fixe de capital sur le marché international, les pays pourraient être essentiellement engagés dans une rivalité à somme nulle pour obtenir des capitaux. Cette observation est à la base des diverses propositions visant à coordonner les politiques fiscales. Le Canada ne peut modifier ce qui se fait dans la plupart des autres pays, mais sa croissance dépendra de l'obtention d'une part raisonnable de l'investissement mondial. L'état actuel de la fiscalité des entreprises au Canada est considéré par plusieurs comme sérieusement non concurrentiel. Le taux moyen d'imposition des sociétés dans les pays de l'OCDE est présentement de 34 p. 100, alors que le taux moyen au Canada est de 43 p. 100. Le budget de 2000 prévoyait que le taux légiféré passerait à 36 p. 100 d'ici 2004, soit à peu près le même niveau qu'aux États-Unis. Mais le Canada conservera un taux supérieur à celui de plusieurs autres pays, dont l'Australie, la Suède, l'Irlande et le Royaume-Uni. Quelle est l'importance de cet aspect?[17]

Dans le cas des économies nationales qui font face à de grandes multinationales, ou de régions infranationales, comme les provinces ou les États, confrontées à des entreprises qui doivent prendre des décisions en matière de localisation dans un espace économique national plus vaste, diverses études ont démontré que le niveau d'investissement est de plus en plus sensible à la fiscalité. Il est intéressant de noter que la plupart de ces études ont été réalisées au cours des 8 à 10 dernières années, bien que la notion de « concurrence fiscale » existe depuis déjà longtemps.

Quelle est la sensibilité réelle de l'IED à la fiscalité? Dans une étude récente, Hines (1999) évalue l'élasticité moyenne de l'investissement par rapport au rendement après impôt à -1, ce qui signifie une élasticité fiscale d'environ -0,6. Une augmentation de 10 p. 100 du taux d'imposition réduirait donc l'IED d'environ 6 p. 100. Cependant, des études plus récentes font ressortir des effets plus marqués. À titre d'exemple, après avoir examiné les décisions d'investissement des filiales manufacturières américaines dans 58 pays au cours de la période 1984-1992, Altshuler, Grubert et Newlon (1998) ont observé une élasticité fiscale de l'IED de -3 en 1992, alors qu'elle était de -1,5 en 1984. Une hausse de cette ampleur laisse penser que l'élasticité de l'offre d'IED sortant des États-Unis a augmenté sensiblement, quel que soit le pays de destination. Ce résultat signifie que l'impact net d'une baisse des impôts au Canada sur l'IED américain entrant au Canada serait deux fois plus grand qu'il y a une quinzaine d'années. Compte tenu de la progression de l'intégration économique en Amérique du Nord au cours des années 90, ce chiffre est probablement plus élevé aujourd'hui qu'en 1992. Il y a aussi beaucoup de données sur la mobilité inter-États des entreprises en réaction à l'évolution des taxes des États et des administrations locales. Dans un marché nord-américain intégré, ces études montreraient comment les entreprises déplaceraient leurs activités entre les provinces canadiennes et les États américains en réponse à un changement de taux d'imposition dans un État ou une province, en maintenant les autres constants.

Wasylenko (1997) a passé en revue 75 études consacrées à la croissance de l'emploi et de l'investissement, à la localisation des entreprises et à la fiscalité aux niveaux de l'État, de la ville et de la région. Il constate que les estimations de l'élasticité fiscale de l'activité économique varient entre -0,1 et -0.6, c'est-à-dire qu'une réduction de 10 p. 100 des taxes d'un État entraînera une hausse de 1 à 6 p. 100 de l'emploi ou de l'investissement dans cet État, si les taxes des autres États demeurent inchangées. Il n'est donc pas étonnant que les gouvernements soient en concurrence pour attirer les entreprises en offrant une combinaison de services publics et de taxes. L'effet fiscal est extrêmement puissant pour un niveau donné de services. Une baisse de 10 p. 100 des impôts suscite une hausse de plus de 10 p. 100 du niveau d'activité économique, habituellement mesuré par l'emploi. Cependant, l'ampleur de ces effets dépend de la mesure dans laquelle les niveaux initiaux d'imposition diffèrent d'un État à l'autre. Comme le note Wasylenko :

> ***L'effet des impôts d'un État dépend non seulement de l'élasticité, mais aussi de la mesure dans laquelle les niveaux d'imposition généraux de cet État (pour l'État et les administrations locales) diffèrent sensiblement de la moyenne des États avec lesquels il***

est en concurrence. Une déviation importante par rapport au niveau moyen d'imposition, multipliée par l'élasticité fiscale, provoquera un important effet de localisation, d'emploi ou d'investissement.

Prises globalement, ces études appuient fortement l'hypothèse selon laquelle la fiscalité des entreprises peut avoir un effet considérable sur les décisions de ces dernières en matière de localisation. On peut donc conclure avec beaucoup de certitude qu'une fiscalité moins lourde attirera probablement les entreprises qui sont au départ mobiles sur le marché nord-américain intégré. En outre, si le Canada ne demeure pas concurrentiel sur le plan fiscal avec les États-Unis, des entreprises canadiennes capables de mener leurs affaires depuis les États-Unis auront tendance, avec le temps, à aller s'y installer.

Il y a deux façons d'envisager les questions fiscales. Une intégration nord-américaine accrue pourrait forcer les gouvernements canadiens à aligner plus étroitement leurs niveaux d'imposition sur ceux des États-Unis – en quelque sorte, un équilibre axé sur le plus petit commun dénominateur –, bien qu'un tel résultat soit loin d'être assuré compte tenu de la variabilité observée des taux d'imposition entre les États américains. Par ailleurs, on peut penser qu'en imposant une plus grande concurrence aux gouvernements, l'intégration économique accrue de l'Amérique du Nord facilitera une différenciation des produits sociaux-politiques entre les États et les provinces, qui se manifesterait par des paniers de politiques fiscales, sociales et de biens publics distincts[18]. Les gouvernements locaux rivaliseraient en adoptant une stratégie de créneau ou de différenciation, plutôt qu'une stratégie de différenciation minimale de type Hotelling. Quant à savoir si cela se produira ou non, la question reste posée et nécessite des recherches supplémentaires. Dans une large mesure, les études disponibles sur les aspects fiscaux sont de qualité raisonnablement bonne, grâce en partie au travail du Comité Mintz. Cependant, quelques questions mériteraient un examen plus approfondi :

R.4.7 Quelle est l'importance des différences observées dans la fiscalité des particuliers entre le Canada et les États-Unis dans les décisions de localisation des multinationales sur le marché nord-américain?

R.4.8 L'intégration nord-américaine suscitera-t-elle une plus grande concurrence fiscale entre les provinces canadiennes?

4.5 Taux de change et union monétaire

Au cours de 1998-1999, les avantages du régime actuel de taux de change flottants ont suscité un vif débat au Canada et donné lieu à des conjectures sur les avantages d'une forme quelconque d'union monétaire avec les États-Unis[19]. L'avènement de l'euro, en janvier 1999, a fortement alimenté ce débat. Certes, une intégration plus poussée en Amérique du Nord pourrait, entre autres, se manifester par des relations monétaires plus étroites, et peut-être même aboutir à une union monétaire intégrale, la Banque du Canada devenant le 13^{e} district de la Réserve fédérale. À moyen terme, tout progrès dans cette direction exigerait un changement de politique monétaire au Canada, pour délaisser la lutte contre l'inflation au sein de l'économie en faveur d'un régime de taux de change fixe. Les arguments qui font un lien entre l'intégration économique et le mouvement vers un taux de change fixe ou une monnaie unique peuvent se résumer comme suit[20].

Répercussions des taux de change flottants sur la productivité

La baisse du taux de change représente un coût qui décourage l'investissement destiné à améliorer la productivité. Une dévaluation de 10 p. 100 du dollar signifie une hausse de 10 p. 100 du prix des biens d'équipement provenant des États-Unis ou dont le prix est fixé en dollars US et qui sont requis pour améliorer la productivité.

> *Une sous-évaluation du taux de change a notamment pour conséquence de protéger les entreprises inefficientes contre les signaux par ailleurs appropriés du marché. Au Canada, la forte croissance de la demande au cours de la reprise [du milieu des années 80], dans le contexte d'un taux de change peu élevé, a probablement retardé des investissements nécessaires pour améliorer la productivité dans l'industrie manufacturière jusqu'à beaucoup plus tard au cours de la décennie*[21].

Incidence à long terme de taux de change flottants sur la structure industrielle et l'avantage comparatif

Un mauvais alignement du taux de change peut avoir des conséquences à long terme différentes au cours des périodes de changement structurel fondamental, comme celle que traverse le Canada en cherchant à passer d'une économie axée sur les ressources à une économie reposant de plus en plus sur le capital humain et la technologie. Dans l'ancien régime, les taux de change flottants constituaient moins un problème puisque la présence de marchés au comptant bien organisés pour les produits de base signifiait que la plupart des exportations de ressources se faisaient déjà en dollars US. La volatilité du taux de change touchait essentiellement les rentes résiduelles sur les ressources. Cependant, dans les secteurs non liés aux ressources, où les contrats bilatéraux à long terme (qui ne se prêtent pas à des opérations de couverture) occupent une large place et où l'économie compte un important secteur manufacturier en concurrence avec les importations, les mouvements de taux de change sont forcément problématiques. Deux difficultés surgissent ici. Premièrement, le manque de prévisibilité des structures de coûts et, deuxièmement, la réaction dynamique du capital humain (la main-d'œuvre qualifiée) à un mauvais alignement du taux de change. Dans l'optique de l'entreprise :

> *Le problème survient du fait que le libre-échange exige des taux de change et des calculs de coûts stables et prévisibles pour soutenir les volumes d'échanges et le degré de spécialisation qui l'accompagne. [...] Malheureusement, les taux de change flottants produisent, par définition, des structures de coûts instables et imprévisibles [...] Les analystes du monde des affaires internationales font observer que les principaux déterminants des décisions en matière d'investissement étranger direct ont été la volatilité du taux de change et les mesures protectionnistes anticipées sur les marchés des principaux pays industrialisés. On fait valoir l'argument que les taux de change flexibles ont favorisé un profil de localisation fondé sur des critères autres que l'avantage comparatif, anéantissant du même coup plusieurs des bienfaits que laisse entrevoir le commerce international...*[22]

La réaction dynamique à un désalignement des devises varie de façon significative selon l'intensité du capital humain d'un secteur. Pour les entreprises à coefficient élevé de capital humain, la sortie (ou la relocalisation) est la réaction ultime lorsqu'il y a surévaluation. Si le taux de change est trop bas, la sous-évaluation a pour effet de déplacer les revenus des salaires vers les bénéfices. Les salaires augmentent rapidement aux États-Unis par rapport à ceux du Canada et la main-d'œuvre qualifiée commence à émigrer pour profiter des emplois mieux rémunérés offerts à l'étranger. Pour des

raisons d'efficience salariale, les entreprises hésitent à hausser la rémunération à court terme, laissant plutôt partir les meilleurs travailleurs en réponse à l'offre salariale externe venant des États-Unis. Tant la volatilité que le désalignement du taux de change peuvent avoir des effets permanents à cause de leurs répercussions sur l'investissement et de la réaffectation des ressources qui se produit entre les secteurs. L'effet net de ce phénomène est qu'à mesure que les secteurs de haute technologie, à forte croissance, se développent aux États-Unis, le taux de change contribue à enfermer le Canada dans un avantage comparatif axé sur l'extraction des ressources[23]. Avec la chute des prix des ressources, la capacité du Canada d'offrir et de maintenir des emplois bien rémunérés dépend, en définitive, de sa capacité de soutenir une industrie à coefficient élevé de capital humain – mais mobile – dans le contexte nord-américain.

Intégration économique nord-sud entre le Canada et les États-Unis

Bien que monnaie commune et volume élevé d'échanges aillent de pair, d'importantes questions se posent quant à l'importance réelle du régime monétaire pour le commerce. Comme nous l'avons souligné au chapitre 3, le Canada et les États-Unis sont de plus en plus intégrés au niveau des flux d'échanges et d'investissement. Cette intégration est beaucoup plus poussée que celle des 15 pays de l'Union européenne. En moyenne, 62,9 p. 100 des exportations de ces pays prennent la destination d'autres pays de l'UE, tandis que 82,0 p. 100 des exportations du Canada vont aux États-Unis (Courchene et Telmer, 1998). Les exportations des pays européens vers d'autres membres de l'UE représentent 16 p. 100 du PIB de la zone, tandis que les exportations du Canada aux États-Unis représentent 30 p. 100 du PIB canadien. Globalement, le Canada est intégré commercialement aux États-Unis dans une plus grande mesure que ne l'est, en moyenne, un pays membre de l'UE. Par conséquent, en termes d'*intégration économique*, les arguments en faveur d'une monnaie commune en Amérique du Nord sont, dans l'optique du Canada, au moins aussi convaincants que pour un État membre de l'Union européenne.

Étant donné le niveau déjà élevé du commerce canado-américain, une monnaie commune aurait-elle un effet si important? Rose (2000) a estimé qu'une monnaie commune faisait plus que tripler le volume des échanges, en maintenant constants les autres facteurs. Frankel et Rose (2000) ont examiné l'effet sur la croissance du revenu de l'adoption d'une monnaie commune dans des pays qui échangent beaucoup entre eux. Ils obtiennent certaines projections intéressantes pour les deux partenaires des États-Unis au sein de l'ALENA. L'effet estimatif de l'adoption du dollar américain serait de hausser les échanges du Canada de 184 p. 100 (en pourcentage du PIB), tandis que l'impact prévu sur le PIB serait de 81 p. 100. En comparaison, si le Canada adoptait l'euro, les hausses seraient de 36 p. 100 et de 3 p. 100, respectivement. Mais les auteurs sont sceptiques devant des chiffres aussi élevés et ils affirment : « Incidemment, pour le Canada et certains autres pays, l'effet prévu est trop grand pour être crédible ». Ils concluent ainsi : « Un pays haussera son revenu s'il adopte la monnaie d'un partenaire commercial naturel, un partenaire ayant un revenu élevé et qui, de préférence, est situé à proximité »[24].

La détermination des prix sur les marchés des produits et des facteurs

Les taux de change flexibles et volatiles incitent ceux qui doivent fixer les prix à reporter à plus tard les changements de prix ou la renégociation des contrats nominaux suite à un choc réel. Sur les marchés du travail, l'incapacité de faire des comparaisons de coûts fiables entre des industries semblables, dans des pays différents, peut gêner les négociations salariales. La capacité des petites économies très ouvertes, comme l'Irlande et la Finlande, de fonctionner efficacement dans un régime de taux de change fixes laisse penser que même si ces pays subissent des chocs différents de ceux des grands pays d'Europe (auxquels leur devise est arrimée), les institutions responsables de l'établissement des prix et des salaires réagissent de façon endogène au régime de taux de change dans lequel ils évoluent.

Les variations de taux de change engendrent des variations des prix des éléments d'actif. Les changements des taux de change nominaux influent sur la valeur en devises de l'actif et du passif. En particulier, les éléments d'actif canadiens dont le prix est fixé en dollars canadiens deviennent moins coûteux lorsque la monnaie canadienne se déprécie. Cela peut susciter toute une série d'effets de richesse dans l'économie. L'un de ces effets est celui de « l'IED de vente de liquidation ». Les entreprises étrangères peuvent faire – et font – l'acquisition d'entreprises canadiennes (dont l'actif est libellé en dollars canadiens) à des prix de rabais. Par contre, les entreprises canadiennes font face à des coûts d'acquisition plus élevés si elles veulent entrer sur le marché américain. De plus, dans la mesure où les marchés des actions au Canada et aux États-Unis sont intégrés, les bilans des entreprises canadiennes se détériorent en dollars américains et cela gêne leur capacité de lever de nouveaux capitaux sur les marchés américains. Enfin, les entreprises dont le passif est libellé en dollars US voient leur bilan se détériorer lorsque le taux de change baisse.

Ces observations sur les modalités de taux de change entre le Canada et les États-Unis ont les conséquences suivantes. Premièrement, on peut s'attendre à ce que les institutions responsables de l'établissement des salaires et des prix au Canada changent si l'on cesse d'utiliser le taux de change comme mécanisme d'ajustement nominal entre les deux économies. Deuxièmement, les risques liés aux produits de base seraient mieux diversifiés par l'intermédiaire des marchés de capitaux et d'autres instruments de gestion du risque que par un rajustement global de *tous* les prix relatifs des deux économies, comme le suppose une variation du taux de change. Troisièmement, la dépréciation de la monnaie, même si elle est avantageuse à court terme sur le plan des coûts, comporte presque toujours d'autres effets moins bénéfiques au niveau des prix des éléments d'actif, lesquels peuvent être défavorables à la croissance à plus long terme.

Éléments d'efficience d'une monnaie unique au niveau des coûts de transaction

L'utilisation de la monnaie ressemble à celle de la langue; beaucoup d'éléments d'efficience découlent de l'application d'une norme commune. Les coûts de transaction liés à la conversion des devises sont habituellement peu élevés – de l'ordre de 0,5 p. 100 du PIB. La présence de la frontière et l'emploi de deux monnaies dont la valeur fluctue l'une par rapport à l'autre engendrent actuellement un éventail beaucoup plus large de coûts de transaction. Ainsi, dans un contexte où il n'y aurait qu'une monnaie, les entreprises canadiennes desservant l'ensemble du marché nord-américain pourraient éviter les coûts de comptabilité découlant de l'utilisation de deux monnaies. Les entreprises qui, actuellement, couvrent leur risque de change n'auraient plus à le faire, et il ne serait plus nécessaire d'assumer la plupart des coûts découlant de la prestation de produits dérivés liés au taux de change. En outre, les coûts imposés par la diffusion d'information sur les prix et la facturation dans deux monnaies disparaîtraient, ce qui pourrait s'avérer particulièrement important pour les entreprises de commerce électronique. Les marchés de capitaux auraient une plus grande envergure et les écarts de taux d'intérêt sur les titres des gouvernements et des sociétés diminueraient, améliorant ainsi l'efficience de l'intermédiation financière et réduisant les coûts d'emprunt au Canada. Les émetteurs canadiens de nouveaux titres bénéficieraient d'un marché plus étendu en l'absence du risque de change. La discrimination au niveau des prix des produits entre les marchés nationaux serait plus rare, ce qui faciliterait les comparaisons de prix pour les consommateurs.

Dans l'ensemble, il existe des arguments convaincants en faveur de l'adoption d'une monnaie commune en Amérique du Nord. La plupart des gains iraient au Canada et au Mexique, qui adopteraient la plus importante monnaie-réserve dans le monde. L'autonomie monétaire a encore une très grande valeur pour des raisons de symbolisme national, et les considérations politiques feront en sorte que toute initiative en ce sens sera marquée par la prudence.

4.6 Réglementation et politique de concurrence

Les marchés communs sont souvent définis par un régime de réglementation et de politique de concurrence uniforme. Une question fondamentale est la mesure dans laquelle il est nécessaire d'envisager un régime de réglementation et de concurrence parfaitement intégré en Amérique du Nord pour profiter des principaux avantages économiques d'un marché commun.

Politique de réglementation

L'abondante documentation sur l'harmonisation de la réglementation dans l'Union européenne fournit un point de départ naturel à l'analyse d'une intégration accrue des politiques de réglementation. Au Canada, la question de la concurrence et de l'harmonisation de la réglementation a reçu beaucoup d'attention dans les travaux sur le fédéralisme au niveau des politiques et en milieu universitaire. L'ALENA a permis de faire des progrès importants sur les normes de produits, de santé et de sécurité, et ces questions reçoivent toujours une attention soutenue. Le cadre analytique qui s'est élaboré parallèlement à la théorie économique du fédéralisme repose sur l'attribution d'une fonction particulière à un niveau de gouvernement. La *subsidiarité* est le principe fondamental en vertu duquel une fonction gouvernementale devrait être confiée au niveau de gouvernement le plus rapproché de la base, sauf si un bilan avantages-coûts indique de façon convaincante qu'il faille agir autrement. Puisque différentes fonctions échoient à différents paliers de gouvernement, il faut donc se demander comment différentes sphères de compétence reconnaissent leurs normes de réglementation respectives. Trois principes fondamentaux interviennent ici :

- le traitement national;
- la reconnaissance mutuelle;
- l'harmonisation complète.

Au sein de l'ALENA, selon le secteur de réglementation, on observe une diversité d'approche assez grande. Le processus semble bien fonctionner; il se distingue par son pragmatisme et laisse suffisamment de place à la différenciation concurrentielle entre les gouvernements là où cela est justifié.

Au Canada et aux États-Unis, on a mené parallèlement des expériences de déréglementation dans certains secteurs autrefois caractérisés par la présence de monopoles publics et des lignes de démarcation plus ou moins fermées – notamment les transports, mais aussi l'électricité, les télécommunications, les services financiers et l'agriculture. Dans tous les cas, ces secteurs ont évolué vers une intégration accrue au marché nord-américain plus vaste, où les entreprises participent à la fois aux exportations et aux importations. Comment et dans quelle mesure préserver la concurrence dans ces industries est actuellement l'un des enjeux majeurs sur le plan des politiques.

Politique de concurrence

Avec la libéralisation du commerce et de l'investissement, de meilleures possibilités d'entrée sont apparues dans un large éventail d'industries de services et de fabrication, dont certaines étaient auparavant des monopoles réglementés par l'État[25]. À mesure que ces secteurs se sont ouverts, la politique de concurrence est intervenue de deux façons. Premièrement, en limitant les initiatives anti-concurrentielles des acteurs présents et, deuxièmement, en définissant dans quelles circonstances les fusions, souvent de nature transfrontière, sont admissibles. Sur le plan des politiques, l'enjeu se complique du fait que la définition de « marché » pertinent ne se limite plus à un seul pays. Ainsi, par la force des choses, l'intégration économique exige une forme quelconque de coordination des politiques de concurrence nationales. Il reste encore à déterminer jusqu'où nous devons aller en ce sens.

Certains spécialistes comme Carstensen (1981) ont fait valoir qu'une politique de concurrence unifiée était un complément nécessaire de l'ALENA. L'UE a une politique de concurrence et un cadre juridique uniques, comme on devrait en retrouver dans un marché commun intégral. L'opinion plus répandue au Canada et aux États-Unis est que des politiques de concurrence indépendantes sont à la fois nécessaires et utiles, mais que la collaboration sera de plus en plus nécessaire.

> *Une collaboration internationale accrue permettrait de faciliter l'application des lois sur la concurrence, notamment dans le contexte des fusions et des autres arrangements commerciaux d'envergure transnationale. Cela pourrait aussi aider à réduire l'incertitude découlant d'un examen se déroulant simultanément dans plusieurs sphères de compétence et impliquant peut-être des normes contradictoires*[26].

Historiquement, la politique de concurrence canadienne s'est principalement intéressée aux répercussions sur la *structure industrielle*, notamment aux questions relatives à la propriété étrangère, à la taille ou à l'échelle des entreprises sur le marché intérieur, et à l'importance de la concurrence intérieure et étrangère en tant que mécanisme de discipline du marché. Les économistes sont unanimes à dire que la préservation de la concurrence est une bonne chose. Mais les non-économistes ont souvent des préoccupations différentes. Plus récemment, l'objectif de la concurrence est entré en conflit avec les efforts visant à préserver certains marchés intérieurs pour des raisons politiques et sociales plutôt qu'économiques. Cela est survenu notamment dans le secteur bancaire, le transport aérien et les chemins de fer. En outre, les industries culturelles ont depuis longtemps été protégées de diverses manières et elles ont été explicitement exemptées dans les dispositions de l'ALENA. La tension qui se manifeste actuellement en politique canadienne dans ces domaines est palpable.

La structure industrielle canadienne

Par le passé, les mesures de protection et les monopoles ont été permis au Canada, et parfois même encouragés, en raison des préoccupations soulevées par la petite taille du marché canadien et de la vulnérabilité des entreprises nationales devant la concurrence étrangère. Ces questions sont à nouveau au centre de la réflexion politique, avec la fusion récente d'Air Canada et de Canadian Airlines et l'interdiction des fusions bancaires imposée en 1998 par le ministre des Finances. Mais, pendant ce temps, les économies d'échelle et la taille efficiente des entreprises augmentent. Des travaux de recherche menés par Industrie Canada montrent que les PME canadiennes éprouvent systématiquement des problèmes d'innovation et de productivité. L'accès au marché et les économies d'échelle demeurent problématiques pour les entreprises canadiennes. Par ailleurs, les acquisitions d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers ont fait la manchette des médias au cours des deux dernières années. Ainsi, le Conseil canadien des chefs d'entreprises a exprimé sa grande inquiétude devant l'étendue du phénomène des prises de contrôle de grandes sociétés canadiennes par des intérêts étrangers.

La structure industrielle canadienne représente un enjeu de premier plan dans le contexte d'une intégration nord-américaine accrue parce que : a) elle recoupe tout un éventail de politiques de réglementation, de commerce et de concurrence; et b) il semble y avoir un arbitrage évident entre la promotion du contrôle national du secteur des entreprises et les avantages, sur le plan de l'accès aux marchés, qu'offrirait une meilleure intégration à l'échelle internationale. À l'instar de nombreuses autres démocraties industrielles modernes, le Canada accorde une très grande valeur au fait que les sociétés nationales ont leur siège social au Canada, qu'elles emploient des gestionnaires canadiens et qu'elles s'identifient aux institutions sociales, culturelles et politiques canadiennes. La plus grande partie du mouvement de libéralisation et de déréglementation du commerce de la période d'après-guerre semble compatible avec la préservation de l'identité distinctive des entreprises canadiennes. D'ailleurs, certaines d'entre elles sont devenues des multinationales performantes ayant aujourd'hui une présence mondiale de

premier plan. Une question fondamentale qui se pose dans l'optique des politiques est de savoir si l'intégration nord-américaine menace cet important objectif non économique, ou si les craintes exprimées sont sans fondement. Ainsi, l'Irlande semble avoir connu beaucoup de succès en ne sacrifiant que très peu l'identité des sociétés irlandaises. À notre avis, il serait mal avisé de sacrifier les avantages de marchés concurrentiels pour tenter de promouvoir une identité distincte des entreprises canadiennes. Contrairement à l'économie américaine, la concurrence dans plusieurs industries ne peut être garantie par le seul marché canadien. Le « modèle de Porter », qui vise à assurer la compétitivité internationale grâce à la concurrence intérieure, pourrait tout simplement ne pas fonctionner dans bien des secteurs au Canada. Cela laisse donc deux possibilités : protéger des monopoles (peut-être réglementés) ou favoriser la concurrence en laissant entrer de nouveaux acteurs étrangers. Cette dernière solution est clairement préférable sur la base des critères économiques. Cela pose les questions de recherche suivantes :

R.4.9 Comment le secteur des entreprises au Canada peut-il s'insérer dans un modèle d'affaires nord-américain plus vaste? Pourrait-on préserver un caractère national distinct en dépit de cette intégration?

R.4.10 Une intégration accrue en Amérique du Nord favoriserait-elle la croissance des grandes sociétés établies au Canada, ou est-il plus probable que la structure des entreprises canadiennes ne serait plus discernable de celle des entreprises américaines? Dans ce dernier cas, y aura-t-il un trait particulier de la structure fonctionnelle de ces entreprises, des deux côtés de la frontière actuelle, qui pourrait influer sur les perspectives d'emploi et de croissance au Canada?

Il est clair que l'état de la concurrence et de l'intégration dans trois grandes *industries de réseau* autrefois réglementées – les télécommunications, les transports (air, rail, camionnage, transport océanique et cabotage sur les Grands Lacs) et les services financiers– revêt une importance capitale pour le succès de l'intégration nord-américaine. Ces trois industries constituent des piliers essentiels de l'infrastructure requise pour poursuivre l'intégration des industries de services et de fabrication. Elles se distinguent par des externalités de réseau et des économies d'échelle et de diversification importantes et, peut-être, de nature transfrontière. Une question qui se pose est la mesure dans laquelle ces industries ont une envergure continentale ou même mondiale. Dans l'optique tant de la recherche que des politiques, les choses ont changé si rapidement dans ces domaines – la technologie comme les politiques – qu'il est fort probable qu'une bonne partie des connaissances actuelles sont désuètes.

R.4.11 Le programme de recherche devrait englober un réexamen des secteurs des transports, des télécommunications et des services financiers pour évaluer : a) l'étendue des économies d'échelle et de diversification et leur nature transfrontière éventuelle; b) la nature et l'importance des externalités de réseau et leur rayonnement géographique; c) l'effet probable d'une plus grande libéralisation bilatérale sur la structure des marchés, dans l'optique d'une intégration nord-américaine accrue; et d) les effets à long terme de la préservation de marchés nationaux distincts au Canada dans ces secteurs, notamment en imposant des obstacles à l'entrée de concurrents étrangers, à la lumière des tendances technologiques et politiques à l'échelle mondiale.

Pour des raisons évidentes, la politique à l'égard des fusionnements occupe une place de choix dans ce contexte. Il y a eu un nombre croissant de fusions et d'alliances transfrontières entre le Canada et les États-Unis et, généralement, dans l'économie mondiale. L'argument économique classique à l'appui

des fusions est le besoin de profiter des économies d'échelle ou de diversification, mais il s'avère problématique dans le contexte de la politique de concurrence si cela veut dire qu'une entreprise occupera éventuellement une position dominante sur le marché. Les motifs qui ont animé la récente vague de fusions canado-américaines et la nature de leurs effets sont certes des questions qui nécessiteraient des études supplémentaires avant de revoir les lignes directrices sur les fusions. En particulier, il importerait d'examiner les questions suivantes :

> *R.4.12 a) Quelles ont été les répercussions des fusions récentes sur le plan des coûts, de l'emploi et du bien-être du consommateur au Canada? b) Quelle a été leur incidence nette sur la concurrence dans les marchés concernés? c) Y a-t-il des indications que ces fusions ont contribué à élargir l'accès au marché nord-américain pour les biens et les services produits au Canada? d) Y a-t-il des données montrant les effets d'efficience dynamique de ces fusions, par exemple un accroissement de la R-D ou une amélioration des transferts de technologie?*

En disposant de meilleures réponses à ces questions, nous pourrions être mieux en mesure de juger de la façon de reformuler la politique canadienne sur les fusions et le développement industriel, à la lumière des exigences de la concurrence liées à une intégration accrue du Canada et des États-Unis.

4.7 L'administration de la politique commerciale

Un marché commun voudrait dire une politique commerciale commune. Idéalement, celle-ci s'étendrait aux mesures de protection administrative et de contingentement, mais il est peu probable que cela se produise à court terme. Néanmoins, il est utile de réfléchir aux changements que l'on pourrait apporter aux politiques commerciales du Canada et des États-Unis, sous l'effet de l'harmonisation ou de la convergence, pour profiter de certains des avantages offerts par un régime commun de politiques administratives en matière de commerce. Deux domaines où il y a manifestement des obstacles à une meilleure intégration du marché nord-américain sont, d'une part, les mesures antidumping et, d'autre part, les droits compensateurs et les subventions.

Droits compensateurs et subventions dans les secteurs de haute technologie

Il existe une riche documentation sur la politique commerciale, dans le contexte tant de l'ALENA que de l'OMC, traitant des subventions et des droits compensateurs (DC). Certaines des questions connexes devront être réexaminées à mesure que progressera l'intégration nord-américaine, notamment en ce qui a trait aux secteurs de haute technologie et du rôle que la politique industrielle y joue. Le problème auquel le Canada fait face est que la redoutable économie américaine pourrait menacer d'imposer des DC sur les exportations canadiennes aux États-Unis pour entraver l'investissement en haute technologie au Canada. Dans la *nouvelle économie*, les consortiums de technologie qui mènent des projets de R-D conjoints sont monnaie courante. Pour un grand nombre d'entreprises canadiennes, ces consortiums chevauchent la frontière canado-américaine. Les politiques gouvernementales qui englobent des subventions liées au choix d'un emplacement (souvent offertes par les administrations locales), un soutien financier de la R-D par l'État et des achats publics dans les secteurs de technologies de pointe sont autant de sources de litige qui pourraient déclencher un recours abusif aux DC. Au cours des années 90, le gouvernement des États-Unis a graduellement modifié son approche en matière de subventions. En dépit d'une longue opposition aux subventions, il a accordé un soutien important et fait la promotion, dans le secteur de la défense, de la R-D « à double vocation », c'est-à-dire celle qui comporte un important volet commercial. Il est aussi intervenu en faveur du recours à un éventail plus large de contraintes aux mesures publiques de soutien de la R-D avant d'invoquer la clause des « subventions donnant lieu à une action » de l'Accord sur les

subventions et les droits compensateurs (ASDC) de l'OMC. Dans l'éventualité d'une intégration plus poussée avec les États-Unis, Le Canada pourrait adopter deux stratégies, en supposant que les États-Unis et l'Union européenne continuent de subventionner la R-D à même les fonds publics en tant qu'instrument de leur politique industrielle.

a) Le Canada pourrait tenter de négocier un accord complémentaire dans le cadre de l'ALENA précisant qu'aux fins du traitement des pays non partenaires de l'ALENA, le Canada et les États-Unis seraient considérés comme une entité unique sur la question des subventions à la R-D. Étant donné l'importance accrue des consortiums de technologie transfrontières et la difficulté de définir l'interfinancement dans un projet de R-D d'envergure, cela pourrait être inévitable à plus long terme.

b) Il pourrait aussi maintenir une position indépendante et préconiser une plus grande discipline dans l'utilisation des subventions pour limiter le recours à des droits compensateurs et éviter l'éternel problème découlant de la position dominante des États-Unis.

R.4.13 Dans quelle mesure serait-il possible ou avantageux d'en venir à un régime de droits compensateurs et de subventions parfaitement intégré en Amérique du Nord?

Les mesures antidumping

Tant le Canada que les États-Unis continuent de recourir aux règles antidumping pour limiter ou discipliner la concurrence des importations. Bien que ces mesures visent à freiner les pratiques de prix abusifs, la réalité qui entoure l'utilisation des règles antidumping est passablement différente. La plupart des économistes sont d'avis qu'elles constituent, de fait, un instrument protectionniste qui limite la concurrence au niveau des prix. Dans un marché commun, la question des prix abusifs devrait se régler, en principe, avec l'application d'une politique de concurrence commune. Dans le cas de l'ALENA, les tentatives en ce sens ont jusqu'ici échoué[27]. La forte expansion économique des années 90 a naturellement réduit l'incidence du recours aux DC entre le Canada et les États-Unis, mais cette situation pourrait ne pas durer. La question est de savoir si le moment convient pour lancer de nouvelles initiatives en vue d'éliminer ou de contribuer à limiter le recours à ces mesures au sein de l'ALENA. Ainsi, on pourrait tenter de faire des progrès sur la question des procédures permettant d'adopter une méthodologie commune de mesure des coûts. Cela aurait une certaine importance dans les secteurs de la *nouvelle économie*, où les coûts fixes sont élevés par rapport aux coûts marginaux.

R.4.14 Quelles ont été les conséquences des mesures antidumping au sein de l'ALENA et quels changements pourrait-on apporter pour améliorer le système actuel, y compris une politique antidumping complètement intégrée pour l'ALENA, dans le contexte d'une union douanière.

4.8 L'environnement et les ressources naturelles

Une intégration plus poussée de l'Amérique du Nord passera presque certainement par la conclusion de nouveaux accords sur l'environnement et les ressources naturelles. Les questions qui se posent ici sont extrêmement complexes et variées – des questions qui chevauchent les divers paliers de gouvernement dans les deux pays, des questions frontalières, des questions d'envergure mondiale et des questions spécifiques à certaines industries. Dans l'ALENA, il y a une certaine harmonisation des normes environnementales, mais il est clair que les possibilités de collaboration et de conflit demeurent nombreuses dans les circonstances actuelles. L'opinion générale semble être que l'ALENA constitue un premier cadre de mise en œuvre concertée des normes environnementales en Amérique du Nord.

Les structures industrielles du Canada et des États-Unis et les modalités d'application de la réglementation environnementale dans les deux pays se ressemblent suffisamment pour que la question des « importations polluantes » ne se soit pas posée jusqu'à maintenant. Dans d'autres circonstances, on aurait pu exiger des règles antidumping dans le domaine de l'environnement ou l'harmonisation des normes environnementales entre les pays. L'ALENA n'est pas allé aussi loin en dépit des demandes de certains groupes écologistes qui préconisaient l'adoption de telles initiatives. Les institutions créées à la faveur de l'Accord, notamment la Commission de coopération environnementale (CCE), n'ont toujours qu'un fonctionnement restreint et il y a encore largement place à une collaboration et à un contrôle accrus entre les membres de l'ALENA. Nous avons identifié quatre domaines qui deviendront presque à coup sûr des points névralgiques qui exigeraient des recherches plus approfondies.

Exportations d'eau

Étant donné les problèmes d'approvisionnement en eau des États-Unis, notamment dans le Sud-Ouest, il est presque assuré que la question des exportations d'eau surgira à nouveau. L'eau a été exclue de l'ALENA à condition qu'il n'y ait pas d'exportation en vrac. Mais la situation pourrait s'avérer intenable. Le Canada devrait revoir ses politiques en ce domaine et se demander comment il pourrait exporter de l'eau avec une politique de prix appropriée. Cette question soulèvera sans aucun doute un âpre débat, mais le temps est venu d'y accorder une certaine attention.

Droits d'émission échangeables en Amérique du Nord

Les États-Unis disposent, depuis 1994, d'un régime de permis échangeables pour les émissions de SO_2, dont la plus grande partie est produite par les entreprises de services publics. Les émissions de SO_2 sont importantes au Canada et pourraient augmenter encore avec l'expansion des industries d'exploitation des ressources (d'autres INCO) ou le virage vers la production d'électricité à partir de combustibles fossiles, comme en Ontario. Pour des raisons d'efficience économique et à cause de la nature transfrontière de la pollution provenant des émissions de SO_2, il serait normal que le Canada se joigne au programme de permis échangeables des États-Unis dans un avenir rapproché. L'intégration du marché des « polluants régionaux » qui en résulterait nous donnerait l'occasion d'acquérir une certaine expérience en vue de projets futurs de régimes de permis échangeables pour les émissions polluantes[28].

Le réchauffement de la planète

Tout nouvel accord entre les pays de l'ALENA traitera presque certainement des problèmes environnementaux qui se posent à l'échelle planétaire, par exemple le réchauffement climatique. Bien que l'on puisse concevoir que le Canada et les États-Unis choisissent de respecter les engagements qu'ils ont pris à Kyoto par des moyens différents, il serait très avantageux de mettre en place une politique commune. Quoi qu'il arrive, le Canada et le Mexique ont une forte incitation à harmoniser leur politique avec celle des États-Unis. Dans l'éventualité où des contingents seraient appliqués, il serait logique de permettre les échanges de permis entre les entreprises établies au Canada et aux États-Unis[29].

Biorisques et biotechnologie

Ce sujet a déjà reçu passablement d'attention et il en suscitera sans doute encore beaucoup dans l'avenir. Les aliments génétiquement modifiés (AGM) et la maladie de la vache folle ont ravivé les différends commerciaux dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation. Ces questions sont suffisamment complexes, et les opinions si énergiquement exprimées de part et d'autre du débat, qu'il est difficile de voir comment elles pourront être réglées sur le plan interne – et plus encore dans le contexte des échanges internationaux. L'OMC a formé un important groupe de travail sur la biotechnologie, alors que des

différends fortement médiatisés ont opposé des membres de l'UE dans ce domaine. Dans le cas du Canada et des États-Unis, il faudra en venir à un règlement de ces questions en raison de l'importance du commerce agricole et alimentaire entre les deux pays.

4.9 Les droits de propriété intellectuelle et l'économie du savoir

Les droits de propriété intellectuelle et l'économie du savoir ont beaucoup retenu l'attention dans les domaines de la recherche et des politiques au cours de la dernière décennie et nous ne reviendrons pas sur ces questions ici. Une bonne partie des textes traitant de l'intégration de ces aspects ont porté sur l'OMC et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Les États-Unis ont joué un rôle de premier plan dans ce processus en défendant systématiquement la notion d'un renforcement des droits de propriété intellectuelle. En recherchant un équilibre entre l'incitation à innover et l'incitation à diffuser, ce pays a plus ou moins systématiquement pris le parti des producteurs – une position naturelle compte tenu de l'important avantage comparatif des États-Unis dans des secteurs tels que les logiciels, les semi-conducteurs, la biotechnologie et le divertissement. Dans l'ALENA, on est allé plus loin que dans l'ADPIC en adoptant une définition exhaustive de l'investissement qui englobe les biens immatériels[30]. Ainsi, la propriété intellectuelle relève du chapitre de l'ALENA sur l'investissement, notamment la protection contre l'expropriation, le traitement national, le droit de transférer des gains à l'étranger et l'accès aux mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et l'État. Le régime de propriété intellectuelle du Canada est déjà très intégré à celui des États-Unis. Bien entendu, des problèmes se sont posés dans le cas des médicaments, ce qui a amené le Canada à abandonner son régime de licences obligatoires sur les brevets. Parmi les autres secteurs problématiques, mentionnons[31] :

- L'article 104 de la *U.S. Patent Act*, qui exige toujours qu'une invention ait lieu aux États-Unis plutôt que dans les pays de l'ALENA pour être admissible à l'obtention d'un brevet américain selon la règle du premier inventeur. Cela fausse la localisation des activités d'invention au sein de l'ALENA en faveur des États-Unis.

- Des Canadiens se sont vus refuser l'accès à un brevet américain en vertu de l'article 204 du *U.S. Statute*, 35 USC, qui réserve exclusivement aux personnes fabriquant aux États-Unis le droit d'utiliser ou de vendre une invention mise au point aux États-Unis dans le cadre d'un accord de licence de production conclu avec un organisme ou un laboratoire gouvernemental américain, ce qui est en contradiction avec le chapitre de l'ALENA sur l'investissement.

- L'article 337 de la *U.S. Tariff Act* et la *1988 Omnibus Trade Act* permettent aux détenteurs de droits de propriété intellectuelle de bloquer des importations contrefaites en obtenant des ordonnances d'exclusion temporaire ou permanente auprès de l'International Trade Commission des États-Unis. Cela permet aux groupes d'intérêts américains de faire appliquer unilatéralement des mesures contre des exportations canadiennes et, ainsi, de violer le principe du « traitement national » de la propriété intellectuelle. Toutefois, certains progrès ont été accomplis en vue de résoudre cette question.

Les questions qui se poseront dans l'avenir au sujet de la propriété intellectuelle (brevets et droit d'auteur) découleront sans aucun doute des progrès du commerce électronique et de la biotechnologie. Le Canada a clairement intérêt à harmoniser ses pratiques avec celles des États-Unis dans ces domaines. Un régime commun de propriété intellectuelle, fondé sur un ensemble de règles transparentes et de mesures d'application efficaces, pourrait être nécessaire si le Canada veut développer avec succès ses secteurs à coefficient élevé de savoir. Certains indicateurs importants de l'économie du savoir,

notamment l'emploi et les exportations, montrent que le Canada a pris du retard sur les États-Unis[32]. La nature de ces industries est telle que a) la taille du marché y a beaucoup d'importance (le marché canadien est trop restreint) et b) les entreprises et les personnes évoluant dans ces secteurs sont très mobiles. L'incapacité d'en arriver à une intégration effective avec le marché américain ne constitue pas une option viable.

L'efficacité générale du système d'innovation est habituellement envisagée au niveau national. Dans l'évaluation d'une plus grande intégration en Amérique du Nord, il serait utile d'adopter une perspective continentale et, ainsi, d'évaluer l'efficience et l'efficacité de tout le système d'innovation nord-américain. Dans l'économie du savoir, deux grandes tendances ressortent de plus en plus clairement au chapitre de l'innovation : i) l'expansion des consortiums de technologie et des coentreprises de R-D regroupant de nombreuses entreprises et ayant souvent une envergure transfrontière et ii) la disparition progressive de la distinction entre les activités de recherche publiques et privées, alors que les travaux de recherche dans les domaines de la défense, de la médecine et des autres disciplines universitaires sont commercialisés de plus en plus rapidement. Pour ces raisons, l'harmonisation et la collaboration sur les questions de DC et de subventions, de politique fiscale et de politique de concurrence seront indispensables pour en arriver à des règles du jeu équitables qui favoriseront le développement de l'économie du savoir et la mise en place d'un système d'innovation efficace en Amérique du Nord.

Les considérations qui précèdent font surgir les questions de recherche et de politique suivantes :

R.4.15 Comment le Canada et les États-Unis peuvent-ils intégrer effectivement leurs régimes de PI afin de créer un environnement géographiquement neutre pour l'investissement en R-D dans les entreprises?

R.4.16 Quels changements sont requis au niveau des politiques commerciales, fiscales et de concurrence pour assurer le fonctionnement efficace, de part et d'autre de la frontière, des consortiums de technologie et des coentreprises de R-D?

R.4.17 Comment améliorer l'efficacité du système d'innovation en Amérique du Nord par la collaboration dans les domaines de la recherche universitaire, médicale et de la défense?

4.10 Le commerce électronique[33]

L'expansion de toutes les formes de commerce électronique se poursuit sans relâche et les statistiques successives ne sont éclipsées que par les prédictions des spécialistes. Nous disposons maintenant d'une importante documentation juridique, technique et politique sur ce secteur. Sous l'égide de l'OMC et dans le contexte d'accords commerciaux régionaux, des gouvernements ont commencé à négocier les règles qui encadreront le commerce électronique au niveau international. Il est trop tôt pour dire s'il en ressortira un ensemble de règles multilatérales, inspirées par l'OMC et enchâssées, entre autres, dans l'AGCS, l'ADPIC et l'Accord sur les mesures concernant les investissements liées au commerce (MCIC), ou un ensemble tout à fait nouveau de règles applicables spécifiquement au commerce électronique. En ce moment, certaines divergences d'opinions séparent les États-Unis de l'Union européenne sur ce qu'il conviendrait de faire exactement. Si les discussions entourant ces questions au niveau mondial sont importantes, il est beaucoup plus probable qu'en Amérique du Nord elles évolueront dans le cadre des accords actuels de l'ALENA sur le commerce, les services et la propriété intellectuelle. Mais dans une perspective plus réaliste, les pratiques et l'expérience quotidiennes à la frontière devraient être le principal déterminant de la façon dont cette technologie en évolution rapide influera sur les relations commerciales électroniques entre le Canada, le Mexique et les États-Unis.

Même s'il peut avoir une portée mondiale, le commerce électronique a de fortes attaches locales. Pour les entreprises de commerce électronique desservant le marché des consommateurs, la capacité de livrer les biens et les services non numériques pourrait déterminer le succès ou l'échec éventuel de ce mode particulier d'achat-vente. Si vous vivez à Vancouver, il est utile d'acheter auprès d'Amazon.com, qui se trouve à Seattle. Pour les entreprises canadiennes établies à proximité de la frontière américaine, le commerce électronique représente une occasion extraordinaire d'exporter des services autrefois considérés comme de nature locale et non commercialisables – comptabilité, publicité et enseignement, par exemple – outre les possibilités de vente par voie électronique dans des secteurs plus traditionnels. Selon l'UIT, 83 p. 100 des ventes par voie électronique au Canada sont déjà destinées à l'exportation. L'expédition transfrontière de biens matériels pourrait bien être le facteur clé des échanges bilatéraux entre entreprises et consommateurs dans les pays de l'ALENA. La plupart des autres problèmes (système de paiement, sécurité, accès aux infrastructures) ont déjà été résolus pour les transactions entreprises-consommateurs, sinon au niveau officiel du moins au niveau des entreprises.

Le commerce électronique entre les entreprises créera vraisemblablement des occasions et aura des répercussions notables. Dans un récent rapport sur le commerce électronique, Goldman Sachs (1999) prédit qu'en 2004, le commerce électronique entre les entreprises sera 12 fois plus important que le commerce électronique entre entreprises et consommateurs. Les économies que fait miroiter le commerce inter-entreprises sont considérables – entre 2 et 39 p. 100, selon la structure de coût et le nombre d'intermédiaires dans la chaîne d'approvisionnement. Le commerce inter-entreprises réduira par ailleurs les coûts de traitement de 10 à 25 p. 100, ce qui devrait se traduire par une baisse des coûts totaux variant entre 3 et 12,5 p. 100. En outre, le commerce inter-entreprises abaissera les coûts de production dans une proportion dépassant en moyenne 20 p. 100[34]. Les chiffres sont assez élevés dans certaines industries manufacturières : produits chimiques, 10 p. 100; composantes électroniques, de 29 à 39 p. 100; produits forestiers, de 15 à 25 p. 100; enfin, machines métalliques, 22 p. 100. Évidemment, il s'agit là d'estimations ne tenant pas compte d'un éventuel effet de rétroaction. À ce stade, nous ne pouvons que conjecturer au sujet de l'impact à long terme de cette technologie sur l'intégration nord-américaine et de ses conséquences tant pour le commerce que pour les marchés de facteurs. Une évaluation quantitative formelle de cette technologie à l'aide d'un modèle d'équilibre général pourrait jeter un certain éclairage sur les ordres de grandeur en présence. La nouvelle théorie du commerce et de la géographie a fait ressortir les coûts de transaction des échanges comme étant l'un des principaux déterminants de la répartition à long terme de l'activité économique entre les régions lorsque les entreprises sont mobiles. En bonne partie, les coûts qui pourraient être abaissés ou supprimés par le commerce électronique inter-entreprises sont généralement considérés comme des coûts de transaction liés aux échanges.
Par conséquent, il est théoriquement possible que ces baisses de coûts aient un profond impact sur la répartition à long terme de l'activité économique entre les régions dans un marché nord-américain intégré.

La plupart des études sur le commerce électronique et Internet soulignent le caractère à la fois libéralisant et intégrant de ces technologies. En conformité avec cette vision, diverses sources, notamment de l'industrie, ont préconisé qu'Internet (le commerce électronique) soit exempté de toute taxe et/ou droit – essentiellement, une zone de libre-échange d'envergure mondiale sur Internet. L'ALENA étant un accord commercial *préférentiel*, on peut se demander s'il serait logique de permettre à des pays non-membres de bénéficier d'un traitement égal à celui accordé aux partenaires de l'ALENA lorsque l'accès se fait par commerce électronique? Il s'agit d'un dilemme potentiellement nouveau et important dans la théorie des accords commerciaux préférentiels, soulevé par une technologie de distribution particulière et non lié à un groupe donné de partenaires commerciaux. À ma connaissance, il n'y a pas, ou très peu, de travaux théoriques sur cette question. Si un tel principe était adopté dans le contexte nord-américain, il pourrait avoir des répercussions importantes dans des domaines où existent des barrières externes et où Internet représente un mode de prestation viable.

Le programme de recherche dans ce domaine devrait être axé vers cet ensemble de questions interdépendantes :

R.4.18 Quelle sera l'interaction entre les propositions et le processus de l'OMC et le traitement actuel du commerce électronique dans la zone de l'ALENA prise globalement et dans les régions frontalières?

R.4.19 Comment les profils de commerce et d'investissement et les marchés des facteurs en Amérique du Nord seront-ils touchés par l'expansion du commerce électronique inter-entreprises?

R.4.20 Y a-t-il des arguments en faveur de la participation de l'Amérique du Nord à une zone de libre-échange mondiale sur Internet? Comment les accords commerciaux préférentiels en vigueur s'appliqueront-ils s'ils chevauchent une zone de libre-échange sur Internet?

5. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES POLITIQUES

Dans cette étude, nous avons passé en revue un grand nombre de questions liées à l'intégration nord-américaine, dans la perspective du Canada. Une intégration économique accrue du Canada à l'Amérique du Nord comporterait à la fois des coûts et des avantages pour celui-ci. Naturellement, l'argumentation économique a tendance à favoriser les avantages découlant de marchés plus vastes et libérés. De l'autre côté de l'équation, il y a cependant certains coûts, notamment une perte de souveraineté, des coûts de coordination supplémentaires et les coûts qui pourraient surgir si certaines modalités d'intégration prenaient fin ou étaient démantelées. Il y a aussi de délicates sensibilités politiques dans les trois pays de l'ALENA tournant autour de l'identité, de la langue et de la culture – des aspects qui occuperont une place de choix dans l'analyse avantages-coûts de toute politique.

Les conséquences sur le plan des politiques qui ressortent de ces études peuvent être réparties en deux catégories. Certaines politiques pourraient essentiellement être mises en œuvre dans le processus d'intégration politique et régionale que constitue l'ALENA et les institutions nationales et bilatérales en place. Il s'agit en réalité d'une question de degré – toute innovation sur le plan des politiques nécessite un « changement institutionnel ». D'autres politiques sont beaucoup plus audacieuses et exigeraient une réforme institutionnelle évidente et fondamentale, soit dans le cadre de l'ALENA soit par la conclusion d'un accord bilatéral, la création d'une nouvelle institution politique, réglementaire ou juridique au pays, ou une combinaison quelconque de ces possibilités. La recherche économique est notamment faible sur la façon dont se dérouleraient ces changements institutionnels. L'expérience des négociations commerciales et, au Canada même, des relations intergouvernementales montre clairement que ces changements ne sont ni simples ni sans coûts. Parallèlement à des études économiques, il faudrait faire des recherches sur les aspects politiques et juridiques et amorcer un débat de fond parmi les responsables gouvernementaux sur la façon dont pourrait se développer une structure institutionnelle adéquate. La recherche économique devrait donc s'orienter vers une analyse avantages-coûts de chacune des politiques envisagées. Mais une complication majeure surgit : puisque l'intégration nord-américaine se déroule hors du cadre officiel d'un marché commun, il importe que la recherche évalue, dans chaque cas, la façon dont une politique pourrait fonctionner si elle était mise en œuvre alors que d'autres politiques aussi envisagées ne le seraient pas. On peut voir cela comme des « scénarios » d'intégration différents sur le plan des politiques. À cause de l'interdépendance étroite des politiques, le nombre de scénarios d'intégration possibles est élevé. Malheureusement, la tâche qui incombe aux chercheurs en est d'autant plus exigeante.

Voici une liste provisoire de ces deux types de politiques. On pourrait ajouter ou soustraire des éléments ou encore déplacer des éléments d'une liste à l'autre. Il est utile de garder à l'esprit que certaines initiatives pourraient procéder beaucoup plus rapidement que d'autres. Certaines pourraient avoir une envergure bilatérale (Canada–États-Unis), tandis que d'autres auraient une envergure trilatérale (Canada–Mexique–États-Unis), selon les circonstances et les possibilités qui s'offrent.

Politiques d'intégration possibles dans le cadre de l'ALENA et des institutions bilatérales et nationales existantes

1. Un changement de statut de l'ALENA qui, d'un accord de libre-échange deviendrait un accord dans lequel la plus grande partie des barrières externes au commerce seraient harmonisées, avec suppression du système de règles d'origine. Cela devrait se faire en préservant une certaine autonomie nationale dans les domaines des droits compensateurs, des droits antidumping et des mesures de sauvegarde.

2. a) La suppression ou la rationalisation des procédures douanières aux frontières internes de l'ALENA pour le transport de la plupart des biens provenant de l'ALENA. Cela comprendrait une meilleure coordination des autorités douanières pour que l'entrée dans la zone de l'ALENA de biens ou de personnes de l'extérieur ne soit traitée qu'une seule fois.

   b) Une réduction supplémentaire des procédures frontalières internes pour les déplacements de ressortissants de pays de l'ALENA.

3. a) Une plus grande mobilité officielle de la main-d'œuvre au sein de l'ALENA en étendant le programme TN à une catégorie plus vaste d'emplois que la catégorie professionnelle.

   b) Une extension de la portée de l'ALENA, assortie de dispositions spécifiques autorisant la prestation transfrontière sans restriction de services de main-d'œuvre électroniques. Cela engloberait les travailleurs et les entreprises et permettrait de créer un marché nord-américain intégré pour la prestation sur Internet de services de main-d'œuvre virtuels.

4. a) Une réduction des taux d'imposition des sociétés au Canada en visant à appliquer un taux inférieur à celui en vigueur aux États-Unis d'ici 2004; autrement, il faudrait tenter de mettre en œuvre intégralement les recommandations formulées dans le rapport du Comité technique de la fiscalité des entreprises.

   b) Un réexamen du régime d'impôt des particuliers en visant l'objectif d'améliorer la compétitivité fiscale du Canada pour les multinationales qui envisagent de s'implanter dans la zone de l'ALENA et de conserver au pays les entreprises canadiennes. Cela est notamment important dans les secteurs étroitement liés à l'économie mondiale du savoir.

5. Une réduction des obstacles réglementaires à l'entrée dans les secteurs clés de l'infrastructure de réseau que sont les transports, les télécommunications et les services financiers, dans tous les pays de l'ALENA. L'objectif visé devrait être de libéraliser l'accès au marché pour toute entreprise de la zone de l'ALENA, en Amérique du Nord, sur son marché respectif du secteur des transports, des télécommunications ou des services financiers.

6. a) La portée des dispositions de l'ALENA devrait être étendue de manière à ce que les obligations en matière de commerce, de services, d'investissement et de propriété intellectuelle s'appliquent explicitement aux transactions et aux investissements faits par commerce électronique.

   b) Les gouvernements de l'ALENA devraient se préparer à examiner et à modifier rapidement et sur le fond les politiques frontalières, fiscales, réglementaires ou commerciales qui gênent le commerce électronique inter-entreprises, dans l'esprit de l'intégration économique nord-américaine.

7. a) Il faudrait supprimer tout obstacle restant au niveau de la politique commerciale et de la politique de concurrence qui gêne les consortiums de technologie et les coentreprises de R-D établis en Amérique du Nord et impliquant le Canada et les États-Unis.

   b) Les États-Unis devraient modifier certaines lois (l'article 104 de la *U.S. Patent Act* et les articles 204 et 337 de la *U.S. Tariff Act*) qui encouragent la protection discriminatoire de la propriété intellectuelle (brevets et droit d'auteur) et dont la suppression permettrait un

traitement cohérent de la propriété intellectuelle pour toutes les formes d'investissement, matériel et immatériel, dans la version actuelle de l'ALENA.

Politiques d'intégration accrue nécessitant des changements fondamentaux à l'ALENA ou aux institutions nationales

8. L'élaboration d'un régime de réglementation entièrement harmonisé pour l'ALENA visant l'ensemble ou une partie des secteurs suivants : transport aérien, camionnage, transport maritime, télécommunications et services financiers.

9. Une politique de concurrence pleinement harmonisée au sein de l'ALENA, assortie d'une infrastructure juridique et de modalités d'application appropriées, en supprimant la possibilité de recourir aux lois antidumping nationales contre d'autres partenaires de l'ALENA.

10. a) Une réforme de la politique monétaire canadienne pour passer d'un régime de lutte à l'inflation à un régime de taux de change fixe entre le Canada et les États-Unis.

    b) La création d'une union monétaire officielle en Amérique du Nord fondée sur le dollar américain.

11. La création d'un système pleinement intégré de permis échangeables pour les émissions de SO_2 et, peut-être, les émissions de CO_2, en Amérique du Nord.

12. Un régime de propriété intellectuelle pleinement harmonisé au sein de l'ALENA englobant les brevets et le droit d'auteur, ainsi qu'une politique externe commune envers la propriété intellectuelle provenant de l'extérieur de l'ALENA.

NOTES

1 Il existe une documentation abondante traitant de l'incidence économique de l'ALENA et de l'ALE sur le Canada. Voir Hunter, 1998, qui en donne un aperçu. Toutefois, il est extrêmement difficile d'isoler de façon empirique l'effet d'un accord commercial des autres politiques économiques ou de chocs externes dans le cas d'un événement unique. Par conséquent, toutes les études postérieures à la mise en œuvre de l'ALENA doivent être interprétées avec beaucoup de prudence.

2 Cette observation valait jusqu'à l'été 2000. La récente remontée des prix de l'énergie a peu de chance de durer. Le pessimisme à long terme au sujet des prix des ressources canadiennes semble justifié pour la plupart des gens devant la tendance des quatre dernières décennies.

3 Voir Blomstrom et Kokko, 1997, p. 19.

4 Il existe maintenant une longue série d'études sur cette question. Plusieurs de ces études ont été réalisées par Industrie Canada et peuvent être consultées sur le site Web du ministère, à l'adresse www.strategis.gc.ca.

5 Voir Brulhart, 1998.

6 Voir Ellison et Glaeser, 1997.

7 Krueger, 1997, p. 15-16.

8 *Ibidem*, p. 18.

9 *Ibidem*, p. 20.

10 Le débat sur la mesure dans laquelle l'ALENA a favorisé une libéralisation multilatérale est assez étendu. Pour un aperçu de ce débat et une bibliographie récente, consulter Abbott, 1999.

11 Il faut reconnaître que c'est là une approximation basée sur les estimations d'Appiah, 1999. Il est possible, pour des raisons de second rang et des effets complexes liés aux termes de l'échange, que certains des partenaires de l'ALENA soient perdants dans une union douanière.

12 Il y a aussi un certain nombre de questions juridiques liées au statut des mesures de sauvegarde, à l'administration des régimes de contingents et aux exigences de l'OMC. Voir Laird, 1999.

13 Voir Papademetriou et Meyers, 2000a et 2000b.

14 Des préoccupations ont été exprimées au sujet de l'incidence de l'ALENA sur la souveraineté canadienne dans les domaines de la culture, de l'eau, de la santé, de l'environnement, de l'éducation et de l'immigration.

15 Il pourrait être utile d'examiner les normes du travail et d'autres politiques sociales, notamment en matière de santé et d'éducation.

16 Un examen récent des données disponibles sur la fiscalité et la réaction de l'investissement est présenté dans Hines, 1999.

17 Des données récentes sur la situation fiscale comparative des entreprises au Canada sont présentées dans Mintz, 1999, c'est-à-dire avant le budget de février 2000.

18 Au risque de trop simplifier, cet argument ressemble beaucoup à celui de l'effet de la libéralisation des échanges sur la variété des produits. Beaucoup de personnes craignaient que le libre-échange ne réduise leur choix en limitant la variété d'un produit donné. Comme nous le savons maintenant, c'est exactement le contraire qui s'est produit dans la plupart des cas : la variété a augmenté. La concurrence entre les gouvernements pour attirer les gens et les entreprises pourrait mener à un résultat semblable. Ce modèle a aussi la caractéristique souhaitable de prévoir que la concurrence peut stimuler l'innovation parmi les gouvernements dans le domaine des politiques publiques, de même que l'adoption de méthodes d'excellence dans la prestation des services publics.

19 Un résumé de ces arguments figure dans le compte rendu d'un symposium publié dans le numéro de l'automne 1999 de *Canadian Business Economics*. Un numéro à paraître de *The North American Journal of Finance and Economics* sera aussi consacré aux arguments invoqués des deux côtés de ce débat.

20 Une partie de cette section constitue un résumé de l'analyse présentée dans Courchene et Harris, 1999, et dans Harris, 2000b.

21 Harris, 1993, p. 36-37.

22 *Ibidem*, p. 39-40.

23 Dans Harris, 2000b, nous avons affirmé que, paradoxalement, l'effet d'atténuation des taux de change flexibles sur les termes de l'échange peut en réalité constituer une cause fondamentale de la lente réaction d'une économie à la nouvelle technologie. En effet, celui-ci retarde la destruction créatrice qui doit nécessairement accompagner l'arrivée de la *nouvelle économie*.

24 Frankel et Rose, 2000, p. 38.

25 Des aperçus utiles de l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence sont présentés dans OCDE, Comité conjoint sur le commerce et la concurrence, 1999a et 1999b. Une perspective européenne est présentée par Cini et McGowan, 1998.

26 Anderson et Khosla, 1995, p. 91.

27 Ces arguments sont examinés dans Christie, 1994.

28 Il existe une abondante documentation sur les permis échangeables pour les émissions de SO_2 et leurs conséquences sur le plan du bien-être économique. Une excellente bibliographie est accessible sur le site Web de l'EPA consacré aux pluies acides, à l'adresse www.epa.gov/docs/acidrain/ardhome.html.

29 La documentation canadienne, y compris un examen de la question d'un régime national de permis échangeables, est résumé dans divers textes que l'on retrouve sur le site Web du Processus national sur le changement climatique du Canada, à l'adresse www.nccp.ca.

30 ALENA, article 1139(g).

31 Pour une analyse plus détaillée de ces questions, voir Luton, 1995.

32 Voir Industrie Canada, 2000a. L'économie du savoir croît à un rythme approximativement 2,5 fois plus élevé que le taux de croissance de l'ensemble de l'économie. Mis à part l'accès à l'infrastructure d'Internet, le Canada est en retard sur les États-Unis pour presque tous les autres indicateurs du développement de l'économie du savoir.

33 Cette section est inspirée de l'OCDE, 1999c, Hart et Chaitoo, 1999, et Mann, 2000.

34 Goldman Sachs, 1997, p. 7.

BIBLIOGRAPHIE

Abbott, Frederick M., « The North American Integration Regime and its Implications For the World Trading System », Harvard Law School, 1999.

Altshuler, H., H. Grubert et T. S. Newlon, *Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates*, NBER Working Paper 6383R, janvier 1998.

Anderson, R. et S. D. Khosla, *La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative*, Document hors série n° 7, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.

Appiah, A., « A General Equilibrium Evaluation of a North American Customs Union and the Consequences of Rules of Origin », thèse de doctorat, Université Simon Fraser, 1999.

Blomstrom, Magnus et Ari Kokko, *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper no. 6019, 1997.

Brulhart, M., « Economic Geography, Industry Location and Trade: The Evidence », *World Economy*, 1998, p. 775-801.

Carstensen, Peter C., « Competition Policy for an Economically Integrated North America », *Law and Contemporary Problems*, vol. 44, n° 3, 1981, p. 81-103.

Christie, Keith, « 'Damned if We Don't', Some Reflections on Antidumping and Competition Policy », Policy Staff Paper No. 94-15, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, 1994.

Cini, Michelle et Lee McGowan, *Competition Policy in the European Union*, St. Martin's Press, New York, 1998.

Courchene, Thomas J. et Colin Telmer, *From Heartland to North American Region State: The Social, Fiscal and Federal Evolution of Ontario*, Faculté de gestion, Université de Toronto, 1998.

Courchene, Thomas J. et Richard G. Harris, *From Fixing to Monetary Union: Options for North American Currency Integration*, Commentaire n° 127, Institut C.D. Howe, Toronto, 1999.

Ellison, G. et E. Glaeser, « Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach », *Journal of Political Economy*, vol. 105, n° 5, 1997, p. 889-927.

Feldman, M. P. et D. B. Audretsch, « Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, 1999, p. 409-429.

Fortin, P., « The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up? », C.D. Howe Benefactors' Lecture, Institut C.D. Howe, Toronto, 1999. Disponible sur le site www.cdhowe.org.

Frankel, Jeffrey A. et Andrew K. Rose, « An Estimate of the Effect of Currency Unions on Trade and Growth », première ébauche, 1er mai 2000. Disponible sur le site http://haas.berkeley.edu/~arose.

Goldman Sachs, « B2B: 2B or not 2B? », 12 novembre 1997. Disponible sur le site www.gs.com.

_____, « The Economic Impact of B2B E-Commerce », document reprographié, 1999.

Harris, Richard G., *Trade, Money and Wealth in the Canadian Economy*, C.D. Howe Benefactors' Lecture, Institut C.D. Howe, Toronto, 1993.

_____, « Les déterminants de la croissance de la productivité canadienne : enjeux et perspectives », Document de discussion n° 8, Industrie Canada, 2000a. Disponible sur le site www.strategis.ca.

_____, « The New Economy and the Exchange Rate Regime », communication présentée lors d'une conférence tenue en l'honneur de Robert Mundell, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Université Queen's, mai 2000b.

Hart, Michael et Ramesh Chaitoo, « Electronic Commerce and the Rules of the World Trade Organization », document de discussion produit pour le Groupe de travail sur le commerce électronique d'Industrie Canada, 1999.

Helliwell, J., *National Borders Matter*, Brookings Institution, Washington (D.C.), 1999.

Hines, J. R., « Lessons from Behavioral Responses to International Taxation », *National Tax Journal*, vol. 52, n° 2, juin 1999, p. 305-322.

Hunter, Todd, « Les répercussions de l'ALE et de l'ALENA : Que disent les publications récentes? », Document de référence n° 6, Direction de l'analyse commerciale et économique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, décembre 1998.

Industrie Canada, *Se mettre à l'heure des Jetsons*, Ottawa, 2000a. Disponible sur le site www.strategis.gc.ca.

_____, *L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis*, première et deuxième partie, 2000b. Disponible sur le site www.strategis.gc.ca.

Krueger, Anne O., « Problems with Overlapping Free Trade Areas », paru dans *Regionalism versus Multilateral Trade Agreements*, ouvrage publié sous la direction de Takatoshi Ito et Anne Krueger, The University of Chicago Press, Chicago, 1997.

Krugman, P., *Geography and International Trade*, MIT Press, Cambridge, 1992.

Laird, S., « Regional Trade Agreements: Dangerous Liasons? », *World Economy*, 1999, p. 1179-1200.

Luton, G., « La diplomatie à l'avant-garde : la technologie de pointe et la politique commerciale du Canada », Document du Groupe des politiques n° 95/12, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 1995.

Mann, Catherine L., « Electronic Commerce in Developing Countries: Issues for Domestic Policy and WTO Negotiations », document de travail, Institute for International Economics, Washington (D.C.), mars 2000.

McCallum, John, « National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, juin 1995, p. 615-623.

Ministère des Finances, *Rapport du Comité technique de la fiscalité des entreprises*, Ottawa, 1998. (Aussi appelé Rapport Mintz).

Mintz, Jack M., « Why Canada Must Undertake Business Tax Reform Soon », C.D. Howe Backgrounder, Institut C.D. Howe, Toronto, 4 novembre 1999.

OCDE, Comité conjoint sur le commerce et la concurrence, « Cohérences et incohérences entre les politiques des échanges et de la concurrence », *Document de travail de l'OCDE*, vol. VII, n° 57, 1999a.

_____, « Complémentarités entre la politique commerciale et la politique de la concurrence », *Document de travail de l'OCDE*, vol. VII, n° 56, 1999b.

OCDE, *Les incidences économiques et sociales du commerce électronique*, 1999c. Disponible sur le site www.oecd.org/dsti/ sti/it/ec/.

Papademetriou, Demetrios G. et Deborah Waller Meyers, « Of Poetry and Plumbing: The North American Integration 'Project' », Carnegie Endowment for International Peace, 2000a. Disponible sur le site http://www.ceip.org/programs/migrat/CommonBordersSummary.html.

_____, « Walking a Fine Line: Issues in Border Management », Carnegie Endowment for International Peace, 2000b. Disponible sur le site http://www.isuma.net/vo1n01/waller/waller.htm.

Rose, Andrew, « One Money, One Market? The Effect of Common Currencies on International Trade », *Economic Policy*, 2000.

Wasylenko, Michael, « Taxation and Economic Development: the State of Economic Literature », *New England Economic Review*, mars-avril 1997, p. 36-52.

PUBLICATIONS DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N° 1 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1 000 entreprises les plus grandes**, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment John Knubley, Marc Legault et P. Someshwar Rao, Industrie Canada, 1994.

N° 2 **Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats**, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment P. Someshwar Rao, Marc Legault et Ashfaq Ahmad, Industrie Canada, 1994.

N° 3 **Débordements transfrontaliers de R-D entre les industries du Canada et des États-Unis**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.

N° 4 **L'impact économique des activités de fusion et d'acquisition sur les entreprises**, Gilles Mcdougall, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.

N° 5 **La transition de l'université au monde du travail : analyse du cheminement de diplômés récents**, Ross Finnie, École d'administration publique, Université Carleton et Statistique Canada, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 6 **La mesure du coût d'observation lié aux dépenses fiscales : les stimulants à la recherche-développement**, Sally Gunz et Alan Macnaughton, Université de Waterloo, et Karen Wensley, Ernst & Young, Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 7 **Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord**, P. Someshwar Rao et Clifton R. Lee-Sing, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 8 **L'investissement étranger direct et l'intégration économique de la zone APEC**, Ashfaq Ahmad, P. Someshwar Rao et Colleen Barnes, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 9 **Les stratégies de mandat mondial des filiales canadiennes**, Julian Birkinshaw, Institute of International Business, Stockholm School of Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 10 **R-D et croissance de la productivité dans le secteur manufacturier et l'industrie du matériel de communications au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 11 **Évolution à long terme de la convergence régionale au Canada**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 1996.

N° 12 **Les répercussions de la technologie et des importations sur l'emploi et les salaires au Canada**, Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 13 **La formation d'alliances stratégiques dans les industries canadiennes : une analyse micro-économique**, Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 14 **Performance de l'emploi dans l'économie du savoir**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Philippe Massé, Développement des ressources humaines Canada, 1996.

N° 15 **L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle**, Surendra Gera, Industrie Canada, et Kurt Mang, ministère des Finances, 1997.

N° 16 **Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada**, Gilles Mcdougall et David Swimmer, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.

N° 17 **Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en œuvre en Chine**, Winnie Lam, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1997.

N° 18 **Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 19 **Retombées de la R-D entre industries et en provenance des États-Unis, production industrielle et croissance de la productivité au Canada**, Jeffrey I. Bernstein, Université Carleton et National Bureau of Economic Research, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 20 **Technologie de l'information et croissance de la productivité du travail : analyse empirique de la situation au Canada et aux États-Unis**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 21 **Progrès technique incorporé au capital et ralentissement de la croissance de la productivité au Canada**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 23 **La restructuration de l'industrie canadienne : analyse micro-économique**, Sunder Magun, Applied International Economics, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 24 **Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada**, Steven Globerman, Université Simon Fraser et Université Western Washington, et Daniel Shapiro, Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 25 **Une évaluation structuraliste des politiques technologiques – Pertinence du modèle schumpétérien**, Richard G. Lipsey et Kenneth Carlaw, Université Simon Fraser, avec la collaboration de Davit D. Akman, chercheur associé, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 26 **Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada**, Richard A. Cameron, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 27 **La hausse récente des demandes de brevets et la performance des principaux pays industrialisés sur le plan de l'innovation – Tendances et explications**, Mohammed Rafiquzzaman et Lori Whewell, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1998.

N° 28 **Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie**, Surendra Gera et Wulong Gu, Industrie Canada, et Zhengxi Lin, Statistique Canada, 1999.

N° 29 **L'écart de productivité entre les entreprises canadiennes et américaines**, Frank C. Lee et Jianmin Tang, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

N° 30 **Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil**, Surendra Gera, Wulong Gu et Frank C. Lee, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

N° 31 **Les entreprises manufacturières sous contrôle canadien sont-elles moins productives que leurs concurrentes sous contrôle étranger?** Someshwar Rao et Jianmin Tang, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 2000.

N° 32 **Le paradoxe canado-américain de la croissance de la productivité**, Serge Coulombe, Département de sciences économiques, Université d'Ottawa, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

N° 33 **Propension à la R-D et productivité dans les entreprises sous contrôle étranger au Canada**, Jianmin Tang et Someshwar Rao, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 2001.

N° 34 **Les répercussions sectorielles de l'application du Protocole de Kyoto**, Randall Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2001.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

N° 1 **Les multinationales comme agents du changement : définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct**, Lorraine Eden, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1994.

N° 2 **Le changement technologique et les institutions économiques internationales**, Sylvia Ostry, Centre for International Studies, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 3 **La régie des sociétés au Canada et les choix sur le plan des politiques**, Ronald J. Daniels, Faculté de droit, Université de Toronto, et Randall Morck, Faculté d'administration des affaires, Université de l'Alberta, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 4 **L'investissement étranger direct et les politiques d'encadrement du marché : réduire les frictions dans les politiques axées sur la concurrence et la propriété intellectuelle au sein de l'APEC**, Ronald Hirshhorn, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1996.

N° 5 **La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques**, Ronald Hirshhorn, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 6 **Rivalité sur les marchés internationaux et nouveaux enjeux pour l'Organisation mondiale du commerce**, Edward M. Graham, Institute for International Economics, Washington (D.C.), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 7 **Conséquences des restrictions à la propriété étrangère pour l'économie canadienne – Une analyse sectorielle,** Steven Globerman, Université Western Washington, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 8 **Les déterminants de la croissance de la productivité canadienne : enjeux et perspectives**, Richard G. Harris, Université Simon Fraser et Institut canadien des recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 9 **Le Canada manque-t-il le « bateau technologique »? Examen des données sur les brevets,** Manuel Trajtenberg, Université de Tel-Aviv, National Bureau of Economic Research et Institut canadien des recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

N° 10 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord: problématique et recherche future,** Richard G. Harris, Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2001.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

N° 1 **Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : analyse par pays**, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes, John Knubley, Rosemary D. MacDonald et Christopher Wilkie, Industrie Canada, 1994.

Obstacles officiels et officieux à l'investissement dans les pays du G-7 : résumé et conclusions, personnel de la Direction de l'analyse de la politique micro-économique, notamment Ashfaq Ahmad, Colleen Barnes et John Knubley, Industrie Canada, 1994.

N° 2 **Les initiatives d'expansion commerciale dans les filiales de multinationales au Canada**, Julian Birkinshaw, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 3 **Le rôle des consortiums de R-D dans le développement de la technologie**, Vinod Kumar, Research Centre for Technology Management, Université Carleton, et Sunder Magun, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa et Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 4 **Écarts hommes/femmes dans les programmes universitaires**, Sid Gilbert, Université de Guelph, et Alan Pomfret, King's College, Université Western Ontario, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 5 **La compétitivité : notions et mesures**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 6 **Aspects institutionnels des stimulants fiscaux à la R-D : le crédit d'impôt à la RS&DE**, G. Bruce Doern, École d'administration publique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 7 **La politique de concurrence en tant que dimension de la politique économique : une analyse comparative**, Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Direction de l'économique et des affaires internationales, Bureau de la politique de concurrence, Industrie Canada, 1995.

N° 8 **Mécanismes et pratiques d'évaluation des répercussions sociales et culturelles des sciences et de la technologie**, Liora Salter, Osgoode Hall Law School, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 9 **Sciences et technologie : perspectives sur les politiques publiques**, Donald G. McFetridge, Département d'économique, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 10 **Innovation endogène et croissance : conséquences du point de vue canadien**, Pierre Fortin, Université du Québec à Montréal et Institut canadien des recherches avancées, et Elhanan Helpman, Université de Tel-Aviv et Institut canadien des recherches avancées, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 11 **Les rapports université-industrie en sciences et technologie**, Jérôme Doutriaux, Université d'Ottawa, et Margaret Barker, Meg Barker Consulting, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 12 **Technologie et économie : examen de certaines relations critiques**, Michael Gibbons, Université de Sussex, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1995.

N° 13 **Le perfectionnement des compétences des cadres au Canada**, Keith Newton, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1995.

N° 14 **Le facteur humain dans le rendement des entreprises : stratégies de gestion axées sur la productivité et la compétitivité dans l'économie du savoir**, Keith Newton, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 15 **Les charges sociales et l'emploi : un examen de la documentation**, Joni Baran, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1996.

N° 16 **Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise**, Philippe Crabbé, Institut de recherche sur l'environnement et l'économie, Université d'Ottawa, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 17 **La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur**, Peter Hardi et Stephan Barg, avec la collaboration de Tony Hodge et Laszlo Pinter, Institut international du développement durable, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 18 **Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada**, Ramesh Chaitoo et Michael Hart, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 19 **Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur**, E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning, E. Wayne Clendenning & Associates Inc., dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1997.

N° 20 **Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance**, David Caldwell et Pamela Hunt, Centre de conseils en gestion, dans le cadre d'un contrat avec Entreprise autochtone Canada, Industrie Canada, 1998.

N° 21 **La recherche universitaire et la commercialisation de la propriété intellectuelle au Canada**, Wulong Gu et Lori Whewell, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 1999.

N° 22 **La comparaison des niveaux de vie au Canada et aux États-Unis – Une perspective régionale**, Raynald Létourneau et Martine Lajoie, Direction de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, 2000.

N° 23 **Liens entre changement technologique et croissance de la productivité**; Steven Globerman, Université Western Washington, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

N° 24 **Investissement et croissance de la productivité – Étude inspirée de la théorie néoclassique et de la nouvelle théorie de la croissance**, Kevin J. Stiroh, Federal Reserve Bank de New York, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

N° 25 **Les déterminants économiques de l'innovation**, Randall Morck, Université de l'Alberta, et Bernard Yeung, Université de New York, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

N° 26 **Les PME, l'exportation et la création d'emploi : une analyse au niveau de l'entreprise**, Élisabeth Lefebvre et Louis A. Lefebvre, CIRANO et École polytechnique de Montréal, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 2000.

COLLECTION LE CANADA AU 21e SIÈCLE

N° 1 **Tendances mondiales : 1980-2015 et au delà**, J. Bradford DeLong, Université de la Californie, Berkeley, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 2 **Libéralisation étendue axée sur les aspects fondamentaux : un cadre pour la politique commerciale canadienne**, Randall Wigle, Université Wilfrid Laurier, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 3 **L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années**, Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, Institute for International Economics, Washington (D.C.), dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 4 **Les tendances démographiques au Canada, 1996-2006 : les répercussions sur les secteurs public et privé**, David K. Foot, Richard A. Loreto et Thomas W. McCormack, Madison Avenue Demographics Group, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 5 **Investissement : les défis à relever au Canada**, Ronald P.M. Giammarino, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 6 **Visualiser le 21e siècle – Investissements en infrastructure pour la croissance économique, le bien-être et le mieux-être des Canadiens**, Christian DeBresson, Université du Québec à Montréal, et Stéphanie Barker, Université de Montréal, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 7 **Les conséquences du changement technologique pour les politiques de main-d'œuvre**, Julian R. Betts, Université de la Californie à San Diego, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 8 **L'économie et l'environnement : l'expérience récente du Canada et les perspectives d'avenir**, Brian R. Copeland, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 9 **Réactions individuelles à l'évolution du marché du travail au Canada**, Paul Beaudry et David A. Green, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 10 **La réaction des entreprises – L'innovation à l'ère de l'information**, Randall Morck, Université de l'Alberta, et Bernard Yeung, Université du Michigan, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

N° 11 **Institutions et croissance – Les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité**, Ronald J. Daniels, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1998.

COLLECTION PERSPECTIVES SUR LE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

N° 1 **La fabrication dans les pays de petite taille peut-elle survivre à la libéralisation du commerce? L'expérience de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis**, Keith Head et John Ries, Université de la Colombie-Britannique, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 2 **Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada**, Walid Hejazi et A. Edward Safarian, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 3 **Libéralisation des échanges et migration de travailleurs qualifiés**, Steven Globerman, Université Western Washington et Université Simon Fraser, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 4 **Évolution du profil sectoriel et professionnel du commerce international du Canada**, Peter Dungan et Steve Murphy, Institute for Policy Analysis, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

N° 5 **Incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial**, John F. Helliwell, Université de la Colombie-Britannique, Frank C. Lee, Industrie Canada, et Hans Messinger, Statistique Canada, 1999.

N° 6 **L'essentiel sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis,** Daniel Trefler, Université de Toronto, dans le cadre d'un contrat avec Industrie Canada, 1999.

MONOGRAPHIE

La productivité au niveau de l'industrie et la compétitivité internationale au Canada et aux États-Unis, publié sous la direction de Dale W. Jorgenson Université de Harvard, et Frank C. Lee, Industrie Canada, 2000.

DOCUMENTS DE RECHERCHE

N° 1 **Investissement étranger, technologie et croissance économique,** publié sous la direction de Donald G. McFetridge, University of Calgary Press, 1991.

N° 2 **La mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et acquisitions**, publié sous la direction de Leonard Waverman, University of Calgary Press, 1991.

N° 3 **Multinationales en Amérique du Nord,** publié sous la direction de Lorraine Eden, University of Calgary Press, 1994.

N° 4 **Les multinationales canadiennes**, publié sous la direction de Steven Globerman, University of Calgary Press, 1994.

N° 5 **La prise de décision dans les entreprises au Canada**, publié sous la direction de Ronald J. Daniels et Randall Morck, University of Calgary Press, 1995.

N° 6 **La croissance fondée sur le savoir et son incidence sur les politiques microéconomiques**, publié sous la direction de Peter Howitt, University of Calgary Press, 1996.

N° 7 **La région de l'Asie-Pacifique et l'économie mondiale : perspectives canadiennes**, publié sous la direction de Richard G. Harris, University of Calgary Press, 1996.

N° 8 **Le financement de la croissance au Canada**, publié sous la direction de Paul J.N. Halpern, University of Calgary Press, 1997.

N° 9 **La politique de concurrence et les droits de propriété intellectuelle dans l'économie du savoir**, publié sous la direction de Robert D. Anderson et Nanacy T. Gallini, University of Calgary Press, 1998.

PUBLICATIONS CONJOINTES

Capital Budgeting in the Public Sector, en collaboration avec le John Deutsch Institute, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Infrastructure and Competitiveness, en collaboration avec le John Deutsch Institute, sous la direction de Jack Mintz et Ross S. Preston, 1994.

Getting the Green Light: Environmental Regulation and Investment in Canada, en collaboration avec l'Institut C.D. Howe, Jamie Benidickson, G. Bruce Doern et Nancy Olewiler, 1994.

Pour obtenir des exemplaires de l'un des documents publiés dans le cadre du Programme des publications de recherche d'Industrie Canada, veuillez communiquer avec le :

Responsable des publications
Analyse de la politique micro-économique
Industrie Canada
5e étage, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 952-5704
Fax : (613) 991-1261
Courriel : mepa.apme@ic.gc.ca